



# Guide des fondateurs pour la levée de fonds au Bénin



Implemented by  
**giz**  
Deutsche Gesellschaft  
für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



## Remerciements

Les auteurs du “guide des fondateurs pour la levée de fonds au Bénin” tiennent à remercier toutes les personnes et organisations ayant contribué à l’élaboration de ce document qui ambitionne d’être un outil utile pour les fondateurs béninois en leur permettant de mieux s’orienter dans leur parcours entrepreneurial.

- » Aguyl Chabi Lafia, Conseiller technique en charge des petites et moyennes entreprises au Ministère des Petites et Moyennes Entreprises et de la Promotion de l’Emploi
- » Amos Avoce, Fondateur, Bénin Fintech (BFT)
- » Arielle Ahouansou, Fondatrice, Kea Medicals
- » Ayéfèmi Oro, Conseiller technique au centre de transformation digitale de la GIZ Bénin
- » Bernard Wannou, Chef du projet de formation professionnelle et de l’entrepreneuriat pour l’emploi au Bénin
- » Bleck Yoro, Assistant de la Ministre du Numérique et de la Digitalisation, Ministère du Numérique et de la Digitalisation
- » Boris Sehlouan, Directeur de la digitalisation, Ministère du Numérique et de la Digitalisation
- » Éric Houdo, Chef de service PME/PMI, BSIC Bénin
- » Francis Bokossa, Président de la Fédération des Structures d’Accompagnement à l’Entrepreneuriat (SAEI) du Bénin
- » Franziska Bormann, Conseillère technique au centre de transformation digitale, GIZ Bénin
- » Haïfa Ben Salem, Chef de projet Fast Track Tech au Bénin, Organisation Internationale du Commerce
- » Hermann Aguessy, Fondateur, Fedapay
- » Médéa Degbe, Président, Benin Business Angel Network (BBAN)
- » Moutawakilou Gounou, Fondateur, Gounou
- » Naofal Ali, Directeur associé, Noru Capital
- » Régis Tade, Chef du pôle entrepreneuriat et innovation, Agence de développement de Sèmè City

## Les partenaires

Le projet **Make-IT in Africa** de la GIZ croit au pouvoir catalyseur de l’innovation et des technologies numériques africaines pour une croissance verte et inclusive. En étroite collaboration avec des innovateurs et visionnaires comme les startups, les facilitateurs d’innovation et nos partenaires politiques, nous renforçons les écosystèmes d’innovation africains. Ensemble, nous favorisons un environnement dans lequel le plein potentiel du numérique et de l’innovation africaine peut être atteint. Le projet Make-IT in Africa est mandaté par le ministère fédéral allemand de la coopération économique et du développement (BMZ) et mis en œuvre par Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.

**Briter Bridges** est une entreprise en croissance rapide spécialisée dans l’intelligence de marché et la recherche avec un focus sur les économies émergentes. Briter Bridges a construit la plus grande collection de publications visuelles sur l’Afrique et les marchés défavorisés et fournit régulièrement des données clés aux grandes entreprises, aux institutions de financement du développement, aux gouvernements et aux investisseurs. La plateforme de données Briter Intelligence, propriété de Briter Bridges, est régulièrement utilisée par des milliers d’organisations publiques et privées, en allant de la Banque Mondiale à Amazon, en passant par les gouvernements.

**Auteure :** Jessica Gaba

**Éditeurs :** Aziza Inoubli, Dr Mafini Dosso, Decky Toure, Klaus Ahting

**Conception et mise en page :** Susan Heiman

**Données :** Briter Bridges



# Guide des fondateurs pour la levée de fonds au Bénin



Implemented by  
**giz**  
Deutsche Gesellschaft  
für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



# Avant-propos



## Le projet Make-IT in Africa de la GIZ

Les startups constituent la locomotive de la croissance économique et de la transformation numérique en Afrique. Selon les données de Briter Intelligence, les investissements destinés aux fondateurs africains sont en croissance continue et ont atteint une valeur totale se rapprochant des quatre milliards de dollars en 2022.

Dans cette dynamique régionale, l'écosystème béninois est en pleine croissance. Croyant en l'importance de l'accès à l'information en tant que moyen pour accélérer le développement des écosystèmes tech, le projet Make-IT in Africa de la GIZ s'est associé avec Briter Bridges pour élaborer un guide destiné aux fondateurs avec pour objectif de les aider à mieux s'orienter dans leur écosystème, d'avoir une visibilité sur les opportunités qui s'offrent à eux, et d'être conscients des défis actuels à relever.

Le projet de l'élaboration du "guide des fondateurs pour la levée de fonds" fait partie d'une initiative régionale plus large menée par Briter Bridges en collaboration avec des acteurs clés des écosystèmes locaux visant à équiper les fondateurs par les outils et les ressources nécessaires pour les assister dans leurs parcours entrepreneurial. Cette initiative couvre 9 pays africains, dont le Bénin, la Tunisie, le Maroc, le Niger, le Togo, la Zambie, la Tanzanie, l'Afrique du Sud, et l'Ethiopie.

En apportant ces connaissances et ces outils avec l'écosystème, pour l'écosystème, nous croyons en la capacité de renforcer l'offre de l'écosystème aux startups, qui, à leur tour, contribueront au développement économique et à la transformation numérique du pays.



**Matthias Rehfeld**  
Responsable de Programme  
Le projet Make-IT in Africa de la GIZ



**BRITER BRIDGES**

## **Brilter Bridges**

Renforcer les connaissances et les outils des écosystèmes entrepreneuriaux pour soutenir l'investissement dans les startups en Afrique est au cœur de la mission de Brilter Bridges. Depuis notre lancement en 2018, nous avons tenu à collaborer avec des parties prenantes actives au niveau des écosystèmes locaux afin de cartographier et d'analyser les écosystèmes entrepreneuriaux en Afrique pour les investisseurs, les institutions de financement du développement, les gouvernements, et notamment, les fondateurs. Nous croyons qu'en collaborant avec les acteurs locaux nous pouvons produire des données et des informations qui reflètent au mieux la réalité sur terrain.

Avec le projet Make-IT in Africa de la GIZ, ce partenariat pour le développement des guides sur la levée de fonds vient appuyer notre approche. Conscient des différences contextuelles des écosystèmes, il nous semble important de développer des données locales et contextuelles émanant de la réalité de l'écosystème local avec pour objectif d'aider au mieux les entrepreneurs dans leur parcours entrepreneurial.

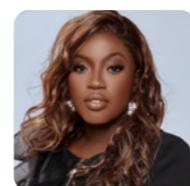


**Dario Giuliani**  
**Fondateur**  
**Brilter Bridges**

Le Bénin ambitionne de se positionner en tant que pays où l'amélioration du climat des affaires, la promotion de l'entrepreneuriat et de l'emploi, les investissements et la mise à disposition de services numériques de qualité sont une priorité.

Depuis quelques années, l'écosystème entrepreneurial a connu l'émergence d'entreprises innovantes à fort potentiel. On y retrouve un appui significatif des structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat innovant (SAEI) et de plus en plus d'opportunités de financement accessibles par le biais des appels à projets, des subventions et d'autres outils financiers. De plus, il existe une volonté gouvernementale visant à mettre en place un cadre réglementaire pour soutenir l'entrepreneuriat au Bénin. Malgré les avancées notables dans les secteurs public et privé, l'accès au financement demeure l'un des défis majeurs auxquels les entrepreneurs béninois font face.

Le guide des fondateurs pour la levée de fonds au Bénin a été conçu principalement pour aider les entrepreneurs qui démarrent leur parcours entrepreneurial. Cet outil a pour objectif d'équiper les entrepreneurs en leur donnant de la visibilité sur les initiatives et opportunités disponibles en matière d'accompagnement, de soutien technique et de levée fonds au Bénin.



**Jessica Gaba**  
**Consultante en Développement et**  
**Financement des PME**

# Table des matières

▪ Remerciements .....	2
▪ Les partenaires .....	2
▪ Avant-propos .....	5
<b>Introduction au guide .....</b>	<b>10</b>
▪ Naviguer le guide .....	12
- Parcourir le guide .....	13
- Lire les indicateurs .....	13
- Quelques éléments à noter sur la data .....	13
<b>Les bases de la levée de fonds.....</b>	<b>15</b>
▪ Les 4 choses à savoir par les fondateurs sur la levée de fonds au Bénin .....	16
▪ Cycle de levée de fonds .....	18
▪ Lever ou ne pas lever .....	20
- Où en êtes-vous dans votre parcours startup ? .....	20
- Pourquoi effectuer une levée de fonds ? .....	22
- Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ? .....	24
▪ Avant de lever des fonds.....	26
- Quels sont les termes que vous devez connaître ? .....	26
- Votre startup est-elle enregistrée et constituée pour lever des fonds ? .....	26
- Avez-vous mis en place une gouvernance de base ? .....	28
- De quoi avez-vous besoin pour commencer à préparer votre data room ? .....	30
▪ Commencer à lever des fonds.....	34
- Quelles sont vos options de financement ? .....	34
- Comment valoriser votre entreprise ? .....	38
- Définir le montant à lever (Ask) .....	42
- Trouver et rencontrer le bon investisseur .....	42
- Qu'est-ce que vous devez inclure dans votre pitch ? .....	45
- 5 conseils pour réussir votre pitch .....	48
- Arriver à un "oui" .....	50
▪ Passer à la clôture .....	52
- Comment négocier avec les investisseurs ? .....	52
- Quand faut-il dire non ? .....	53
- Se mettre d'accord sur la feuille de modalités (Term Sheet) .....	54
- Passer à la diligence raisonnable (due diligence) .....	55
▪ Que faites-vous après la clôture ? .....	56
- Gérer les attentes .....	56
- Gérer la relation avec les investisseurs .....	57
- Se préparer pour le prochain tour de table .....	58

<b>Aperçu sur le pays.....</b>	<b>61</b>
▪ Connaître son écosystème startup .....	62
- Le parcours de l'écosystème entrepreneurial .....	62
- État des lieux .....	64
- Aperçu sur le financement des startups béninoises .....	64
▪ Quel écosystème de support est disponible pour vous ? .....	66
▪ Quelles sont les options de financement qui s'offrent à vous ? .....	75
▪ Les instruments financiers .....	76
- Le microcrédit ou les systèmes financiers décentralisés .....	76
- Les subventions .....	77
- L'equity ou les actions ordinaires .....	78
- Le crowdfunding ou financement participatif .....	79
- La dette .....	79
- Les prêts d'honneur .....	80
▪ Les structures de financement .....	81
- Les Business Angels et les clubs ou réseaux d'investisseurs .....	81
- Les sociétés de capital-risque ou Venture Capital (VC) .....	81
- Les fonds d'investissements .....	82
- Les incubateurs/les accélérateurs .....	82
- Les initiatives gouvernementales .....	83
▪ Que pouvez-vous apprendre des autres startups qui ont parcouru ce chemin ? .....	84
- Fedapay .....	84
- Kea Medicals .....	86
- Gounou .....	88
▪ Quelles réglementations vous impactent en tant que startup ? .....	90
- Comment créer juridiquement sa startup au Bénin ? .....	90
- Quelles sont les incitations disponibles pour les petites et moyennes entreprises ou les startups au Bénin ? .....	90
<b>Catalogue des investisseurs .....</b>	<b>93</b>
<b>Liste des ressources .....</b>	<b>105</b>
▪ Liste des ressources : Bénin .....	107
▪ Glossaire .....	108
- Le jargon de l'investisseur .....	109
- Stades d'investissement .....	114
- Types d'investissement .....	117
- Types d'investisseurs .....	119
▪ Notes de fin .....	122

# Introduction au guide

Les écosystèmes de startups en Afrique sont à des stades de maturité très différents. Certains bénéficient d'un paysage d'investissement local et d'un écosystème de soutien assez développés, tandis que d'autres dépendent encore fortement du soutien international. Naviguer ces différents écosystèmes ainsi que les différentes options de financement et de soutien disponibles peut être un exercice à la fois chronophage et énergivore, notamment pour les entrepreneurs qui démarrent leur parcours entrepreneurial.

Dans cette optique, nous avons conçu le "guide des fondateurs pour la levée de fonds", un guide pratique destiné aux fondateurs de startups avec pour objectif de les aider à mieux s'orienter et à naviguer leur écosystème local avec plus de confiance.

Afin de vous faire gagner du temps, nous avons essayé de consolider les options de soutien et de financement qui s'offrent à vous à l'échelle locale vous permettant ainsi de vous consacrer à la gestion de votre startup et au développement de votre produit ou service.

Dans le premier chapitre du guide, nous allons couvrir "Les bases de la levée de fonds". L'objectif de cette section est de vous assister dans la phase de réflexion en vous aidant à vous poser les bonnes questions avant d'entamer une opération de levée de fonds. Cette partie comprend également un **glossaire** où nous avons détaillé les différents stades d'investissement pour une startup, les types d'investisseurs disponibles, les types d'investissement utilisables, ainsi que le jargon communément utilisé par les investisseurs.

Ensuite, nous allons passer au deuxième chapitre du guide "Aperçu sur le pays" où nous allons faire une immersion dans l'écosystème local. Dans ce chapitre, vous trouverez :

- » Un état des lieux sur votre écosystème local.
- » Les structures d'accompagnement disponibles à l'échelle locale tout en précisant leurs offres et en ajoutant des liens directs afin d'accéder à leurs programmes.
- » Les options de financement et les structures de financement disponibles pour les startups à l'échelle locale, tout en expliquant les cas d'utilisation et comment y accéder.
- » Des études de cas de startups ayant traversé le parcours de la levée de fonds. Les entrepreneurs interviewés partagent des conseils et des recommandations qui vous seront utiles.
- » Les considérations juridiques et réglementaires à prendre en considération lors de la création ou de la levée de fonds pour votre entreprise.

Pour finir, nous avons ajouté le "Catalogue des investisseurs" où vous allez trouver une liste non exhaustive des investisseurs locaux et internationaux ayant une activité en Afrique en général, et dans votre pays en particulier. Une "Liste des ressources" a été également ajoutée où vous allez trouver quelques liens utiles afin que vous puissiez naviguer encore plus l'écosystème local au-delà des informations disponibles dans ce guide.

# Naviguer le guide

1

2

3

4



## Parcourir le guide

Le guide est constitué de 4 chapitres clés. Utilisez les flèches de navigation en haut à droite de la page pour les parcourir facilement. Chaque chapitre du guide est réparti en quatre questions clés à se poser, les éléments à préparer en amont de votre levée, le contexte de votre pays, et un aperçu sur les ressources qui peuvent vous être utiles.

Consultez le glossaire à la fin du document pour connaître les termes et les définitions importantes à savoir.

## Lire les indicateurs

Afin de vous aider à naviguer le guide plus facilement, nous avons ajouté quelques éléments visuels.



### Directions :

Il s'agit d'une description du chemin à parcourir afin d'arriver à la destination.



### Destination :

Il s'agit de l'objectif de chaque section.



### Consignes :

Il s'agit d'astuces et de recommandations à prendre en considération.



### Boussole :

Il s'agit de ressources supplémentaires afin de mieux vous guider à travers les différentes étapes de votre parcours.



### Zoom :

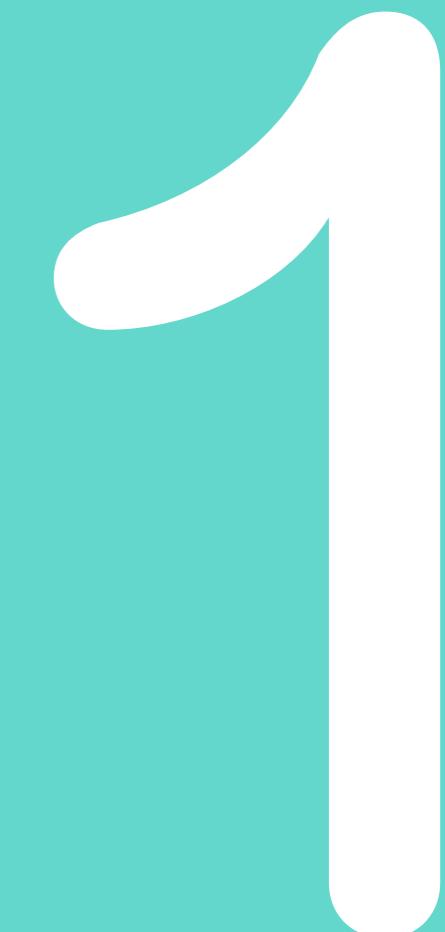
Il s'agit d'immersions à travers des leçons apprises et des recommandations partagées par des fondateurs de startups ayant traversé le parcours de levée de fonds en Afrique.

## Quelques éléments à noter sur la data

Les données sur les financements présentées dans ce guide sont issues des données de Briter Intelligence et prennent en considération les transactions effectuées entre janvier 2015 et mai 2022. Les montants mentionnés sont basés sur les valeurs des transactions annoncées. Nous avons utilisé la monnaie locale et le dollar américain (\$) tout au long du guide. Le dollar est utilisé en analysant les données de Briter Bridges ainsi que les données sur les investisseurs globaux et étrangers. La monnaie locale est utilisée en présentant des informations sur les opportunités locales de financement ou bien sur les frais liés à l'enregistrement et à la constitution de votre entreprise.

CHAPITRE 1

# Les bases de la levée de fonds



# Les 4 choses à savoir par les fondateurs sur la levée de fonds au Bénin

## 1 Le gouvernement béninois encourage l'entrepreneuriat de façon multisectorielle.

- » Le secteur de l'entrepreneuriat numérique et innovant au Bénin a connu d'énormes changements grâce aux différentes initiatives sous tutelle du Ministère de l'Economie et des Finances, du Ministère des Petites et Moyennes Entreprises et de la Promotion de l'Emploi, et du Ministère du Numérique. La création de différentes agences d'exécution, et d'accompagnement des entrepreneurs innovants a également contribué à l'essor de cet écosystème.

## 2 L'existence d'un cadre législatif en faveur des micros, petites et moyennes entreprises en république du Bénin.

- » La loi pour la promotion et le développement des micros, petites, et moyennes entreprises (MPME) a été votée en janvier 2020 à l'assemblée nationale permettant au Bénin non seulement de se doter d'un cadre juridique, institutionnel et financier pour les entreprises, mais aussi pour formaliser le dispositif de reconnaissance et de catégorisation des MPMEs afin que ces dernières puissent bénéficier de mesures spécifiques et d'aides de l'état. La création de l'Agence pour le Développement des Petites et Moyennes Entreprises (ADPME) opérant comme guichet unique d'accompagnement des entreprises sur des services financiers et non financiers vient appuyer cette démarche. Le démarrage de ses activités est prévu à partir de l'année 2023.

## 3 Le statut de startup n'existe pas formellement dans le régime fiscal en République du Bénin.

- » Les startups sont tout d'abord considérées comme des PME (petite et moyenne entreprise). Plusieurs terminologies sont actuellement utilisées pour parler de l'entrepreneuriat numérique dont, startup, entreprise digitale, entreprise numérique, entreprise innovante. De plus, il n'existe pas encore de processus national de labellisation permettant de catégoriser les startups en tant que telles. Ces structures bénéficient actuellement donc pour le moment des mêmes avantages et incitations destinés aux PME.

## 4 La création des entreprises en ligne est possible et accessible.

- » L'Agence de Promotion des Investissements et des Exportations (AIPEx) est une agence gouvernementale publique placée sous la tutelle de la Présidence de la République. L'AIPEx est née des réformes structurelles mises en place pour l'amélioration du climat des affaires et l'attraction des investissements. Elle permet la création, la formalisation ou la régulation des entreprises à travers la plateforme monentreprise.bj, simplifiant ainsi les procédures administratives.

# Cycle de levée de fonds

La levée de fonds constitue une étape importante de tout parcours startup d'un fondateur. Elle inclut souvent plusieurs tours de table allant du pré-amorçage (pre-seed) jusqu'à la Série A et plus. En démarrant votre levée de fonds, il est important de connaître la meilleure option de financement selon vos besoins, le montant à lever, vers qui se diriger pour l'obtenir, et comment arriver à un oui avec les investisseurs. Après avoir réussi votre pitch, vous devez vous préparer à l'étape de closing. Il est crucial de se rappeler que cette étape est délicate et que vous ne devriez pas vous précipiter vu que les accords que vous allez faire à ce stade auront des répercussions sur votre business. Une fois la transaction clôturée, ce n'est pas terminé. Il est important de bien gérer les attentes avec les investisseurs et d'entretenir la relation avec eux, vu qu'ils seront votre point de départ quand vous allez démarrer votre prochain tour de table que vous devriez commencer à planifier. Ceci crée un cycle de levée de fonds comme indiqué sur le schéma suivant :



# Lever ou ne pas lever



**Destination :** Décider de lever ou non des fonds.



**Directions :** Ne perdez pas de temps ni d'énergie à lever des fonds si ce n'est pas nécessaire pour votre startup. Pour vous aider dans votre prise de décision, vous devez suivre trois étapes :

## Où en êtes-vous dans votre parcours startup ?

Le point de départ pour déterminer si c'est le bon moment pour vous de lever des fonds est d'évaluer où vous en êtes dans votre parcours startup. La meilleure façon de procéder est de comparer votre startup aux différents stades d'investissement et aux exigences et attentes des investisseurs qui y sont associées comme indiqué ci-dessous.

Conditions	Pré-amorçage	Amorçage	Série A	Série B
Équipe de départ	✓	✓	✓	✓
Idée	✓	✓	✓	✓
Besoin et taille du marché	✓	✓	✓	✓
Prototype	✓	✓	✓	✓
Plan d'affaires (Business Plan)	✓	✓	✓	✓
Bêta et tests utilisateurs	✓	✓	✓	✓
MVP (Minimum Viable Product)	✓	✓	✓	✓
Modèle de revenus et prix	✓	✓	✓	
Adaptation produit-marché (Product-Market fit)	✓	✓	✓	
Génération de revenus	✓	✓	✓	
Croissance, marketing	✓	✓	✓	
Actifs et valorisation		✓	✓	
Technologie et ingénierie internes	✓	✓		
Développement du produit	✓	✓		
Nouveaux marchés		✓	✓	
Développement de l'équipe	✓		✓	
Bénéfices			✓	
Augmentation des revenus			✓	
Structuration pour les fusions et les acquisitions (M&A)				✓

Comme vous pouvez le constater dans le tableau de comparaison ci-dessus, les exigences et/ou les attentes des investisseurs sont associées à différents stades de maturité de la startup. Lors des premiers tours de table, les jalons liés à la phase de pré-amorçage nécessitent d'avoir une idée claire et bien structurée, d'avoir évalué l'opportunité du marché, et d'avoir une première équipe fondateuse. Dans la plupart des cas, ce stade inclut également la disposition d'un prototype du produit ou du service, d'un business plan, ainsi qu'un minimum de traction reflétant l'intérêt du marché. Le financement à ce stade provient souvent de la famille et des amis, de subventions accordées par des accélérateurs et des incubateurs, de prêts à faible taux d'intérêt ou de capitaux provenant d'investisseurs providentiels (Business Angels). Ceci est très différent des stades de maturité ultérieurs tels que la série A et plus car à ces stades, les attentes des investisseurs sont souvent beaucoup plus élevées, reflétant la taille et la croissance de l'entreprise ainsi que les montants des tickets demandés.

Le stade où vous en êtes dans votre parcours de startup déterminera (1) si vous êtes prêt à lever des fonds et (2) le stade de financement que vous devriez viser.



## Zoom : L'auto-amorçage : l'expérience de la startup marocaine Inyad.

Inyad a pour mission d'accompagner la transition des business traditionnels vers le monde digital dans la région MENA. Ses principaux produits sont Konnash, une application permettant le suivi des dettes des clients ; Mahaal, une application de vente en ligne et en magasin ; et Takam, une application de gestion du personnel et de la paie. Inyad a levé plus de 8 millions de dollars en cinq tours de table. Sachant qu'il ne serait pas en mesure de lever des fonds sans démontrer une traction, le fondateur d'Inyad, Moncef Chlouchi a amorcé son entreprise en 2018. Plutôt que de se concentrer sur la levée de fonds à ce stade précoce, Moncef a mis toutes ses économies et son énergie dans la construction et l'adaptation d'un produit qui pourrait résoudre des problèmes réels pour les petites entreprises de la région MENA. Il a capitalisé sur ses ressources existantes et s'est appuyé sur le soutien des personnes qui l'entouraient. Aujourd'hui, les applications d'Inyad ont atteint 5 millions de téléchargements. Inyad possède une communauté de 800 000 utilisateurs actifs à travers la région MENA. Un montant impressionnant de 20 milliards de dollars de transactions clients et fournisseurs passent par son application Konnash chaque année.



## Boussole : Où en êtes-vous de votre parcours de startup ?

» Stades d'Investissement ([Glossaire](#)).

## Pourquoi effectuer une levée de fonds ?

Vous avez déterminé que votre startup est à un stade où vous pouvez envisager de lever des fonds. L'étape suivante du processus consiste à déterminer l'objectif de cette levée de fonds. Il est important de se rappeler qu'il n'est pas obligatoire pour les startups de recourir à des fonds externes, vos revenus existants pourraient suffire pour financer votre croissance, ou vous pouvez délibérément choisir d'éviter de partager des capitaux avec des parties externes ou de contracter des dettes.

Comme pour déterminer où vous en êtes dans votre parcours startup, l'objectif de votre levée de fonds est souvent associé à des jalons spécifiques que vous voulez atteindre. Ces jalons diffèrent selon le stade auquel vous vous trouvez dans votre parcours et déterminent l'objectif de votre levée de fonds. Certains des jalons principaux généralement associés aux différents stades de développement sont indiqués ci-dessous :

Pour les entreprises en **phase de démarrage**, la levée de fonds peut débloquer des ressources qui vont vous permettre de :

- » Construire une marge de manœuvre financière.
- » Développer un produit ou un service.
- » Étudier le marché.
- » Tester les hypothèses.
- » Constituer une équipe compétente.
- » Lancer un produit ou un service sur le marché.

Pour les entreprises en **phase de croissance**, la levée de fonds peut vous permettre de :

- » Renforcer les différentes branches de l'entreprise comme les ventes ou le marketing.
- » S'étendre sur de nouveaux marchés.
- » Mettre à l'échelle les activités de l'entreprise.
- » Lancer de nouveaux produits ou services.
- » Gagner en crédibilité sur le marché.
- » Construire des partenariats et des réseaux stratégiques.

Si votre startup est prête à lever des fonds et que vous connaissez clairement l'objectif du tour de table, le financement externe peut être un excellent moyen pour accélérer le développement de votre entreprise, lever les barrières financières, et vous permettre de vous positionner sur votre marché. Outre le financement, la levée de fonds peut également apporter une assistance technique, et vous donner accès à l'appui des parties prenantes qui opèrent dans votre domaine d'activité.

### Boussole : Pourquoi lever des fonds ?

» [Conseils pour savoir quand c'est le bon moment pour lever des fonds.](#)



## Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ?

Maintenant que vous avez évalué où en est votre startup dans son parcours, l'objectif de votre levée de fonds ainsi que les jalons spécifiques que vous souhaiteriez atteindre à travers ce tour de table, vous pouvez penser au "bon moment" pour entamer la levée de fonds.

Le bon moment pour lever des fonds dépend de facteurs externes et internes. Il s'agit notamment :

- » **Du moment où les fonds sont versés.** Près d'un tiers des tours de table de capital-risque ont lieu entre janvier et mars. Cela est souvent lié aux processus internes des sociétés de capital-risque. D'autres investisseurs, tels que les institutions financières de développement, les accélérateurs et les incubateurs, ainsi que les gouvernements ont des cycles similaires liés aux processus internes. Il est donc important de comprendre ces cycles afin d'y synchroniser votre levée de fonds.
- » **De la marge de manœuvre.** Votre marge de manœuvre est le temps restant (généralement mesuré en mois) avant que vous ne manquiez de fonds. Le calcul de votre marge de manœuvre est l'un des facteurs les plus importants pour vous aider à déterminer le moment idéal pour lever des fonds. La marge de manœuvre de votre entreprise peut être calculée en divisant votre solde de trésorerie actuel par votre taux de combustion net.
- » **Du temps moyen nécessaire pour réaliser la levée des fonds.** La durée moyenne d'une levée de fonds diffère selon les tours et est généralement associée à la taille du financement requis. Le tableau suivant présente une ventilation du temps moyen nécessaire pour lever des fonds ainsi que le montant moyen à lever selon le tour de table.

Tour de table	Pré-amorçage	Amorçage	Série A	Série B	Série C
Durée moyenne nécessaire pour	6 mois	14 mois	15 mois	20 mois	17 mois
Montant moyen levé en dollars	32 000	150 000	3 millions	12 millions	32,5 millions

**Consignes:** Le moment de la levée de fonds doit être aligné avec les cycles d'investissement des investisseurs ciblés, votre marge de manœuvre financière (runway), et le temps moyen nécessaire pour lever selon le stade de votre entreprise. Pour simplifier, on peut dire que le moment de la levée des fonds correspond au moment où votre marge de manœuvre financière est inférieure au financement dont vous avez besoin pour atteindre votre prochain jalon de croissance.



**Boussole :** Pourquoi est-ce le bon moment pour lever des fonds ?

- » [Comment calculer la marge de manœuvre financière de votre startup ?](#)
- » [Cinq facteurs à prendre en compte en calculant la marge de manœuvre financière de votre startup.](#)
- » [Combien de temps devez-vous consacrer à la collecte de fonds ?](#)



# Avant de lever des fonds



**Destination :** Avoir les éléments de base pour initier une levée de fonds.



**Directions:** Se préparer avant de commencer à lever des fonds augmente considérablement vos chances et vous aide à mieux gérer les exigences du processus. Cela inclut la maîtrise du jargon des investisseurs ainsi que la disposition d'une gouvernance et d'opérations de base en place. Même si pas toutes les exigences de la gouvernance présentées au niveau de cette section vous concernent à ce stade, il est recommandé d'en être conscient dès le départ afin de savoir à quoi vous devriez vous attendre tout au long de votre parcours de startup.

## Quels sont les termes que vous devez connaître ?

Les investisseurs ont tendance à avoir leur propre jargon lorsqu'il s'agit de décrire les opérations et les opportunités d'investissement. Nous avons élaboré un aide-mémoire sur le jargon des investisseurs pour vous munir des notions de base et des termes à savoir absolument avant de lancer votre levée de fonds.



**Boussole :** Quels sont les termes à connaître ?

» [Aide-mémoire sur le jargon des investisseurs.](#)

## Votre startup est-elle enregistrée et constituée pour lever des fonds ?

Avoir une hygiène commerciale de base comprenant l'enregistrement et la constitution de votre entreprise constitue l'un des aspects les plus importants pour entamer une levée des fonds. L'enregistrement de votre entreprise s'accompagne souvent d'exigences de conformité. Le choix du lieu d'incorporation de votre entreprise est l'une des décisions les plus importantes à prendre. Certaines juridictions ont des restrictions sur les investissements étrangers ce qui empêche les entreprises d'accéder à des fonds étrangers, ceci représente un problème majeur en Afrique étant donné que la majorité des financements en capital-risque proviennent de l'étranger. Le lieu d'incorporation d'une entreprise peut également accroître ou réduire la confiance des investisseurs. Certaines juridictions sont mieux notées par les investisseurs car elles ont la réputation de disposer de meilleurs cadres institutionnels et réglementaires pour régir les entreprises et les investissements. Cela comprend entre autres la protection des actionnaires minoritaires, des exigences de divulgation claires, et un contrôle limité des capitaux gouvernementaux et de la propriété intellectuelle.



**Zoom :** Surmonter le contrôle des changes. L'exemple de la Tanzanie.

De nombreux pays d'Afrique appliquent un contrôle des changes. Les contrôles des changes constituent l'un des plus grands obstacles pour les startups africaines qui tentent d'attirer des fonds étant donné leur dépendance à l'égard des financements internationaux. En termes simples, les réglementations relatives au contrôle des changes interdisent les transactions à travers lesquelles le capital ou le droit au capital est directement ou indirectement exporté du pays sans l'autorisation du gouvernement. Dans certains cas comme en Afrique du Sud, cela s'étend également à la Propriété Intellectuelle (PI) car elle peut être quantifiée financièrement. La PI génère des revenus et par conséquent, des impôts doivent être payés dans la juridiction où la PI est détenue. Pour les investisseurs internationaux, cela signifie que faire rapatrier leur argent ou leurs actifs d'un pays après avoir réalisé un investissement est soit impossible, soit soumis à l'autorisation du gouvernement ce qui décourage souvent les investisseurs internationaux et oblige par conséquent les startups à s'exporter à l'étranger au moment de la levée fonds auprès d'investisseurs internationaux.

En Tanzanie, il existe des restrictions importantes sur les échanges d'actifs majeurs et le contrôle des changes. La loi sur la concurrence loyale exige que les entreprises déposent un dossier auprès de la Commission de la Concurrence Loyale (FCC) ce qui peut s'avérer très coûteux pour les entreprises encore en phase de démarrage. Le coût se situe entre 25 et 100 millions de TZS. La plupart des jeunes entreprises contournent ce problème en enregistrant une entreprise totalement distincte à l'étranger dans une juridiction plus favorable où les contrôles des changes sont limités. La propriété intellectuelle est alors concédée sous licence à l'entité offshore et celle-ci met en place des investissements pour développer et détenir la nouvelle propriété intellectuelle. Au fil du temps, l'entreprise est moins dépendante de l'ancienne propriété intellectuelle et paie de moins en moins d'impôts sur celle-ci. Il est fortement recommandé aux jeunes entreprises qui cherchent à lever des fonds étrangers d'entrer en contact avec des entrepreneurs ayant levé des fonds dans des juridictions plus favorables, ou encore de recourir à des cabinets de conseils afin de les orienter.

## Avez-vous mis en place une gouvernance de base ?

### Accord des fondateurs (Founders' agreement)

L'accord des fondateurs régit le fonctionnement des relations entre les cofondateurs dans le futur, la structuration de votre entreprise, ainsi qu'il définit l'apport de chaque co-fondateur à l'entreprise. Bien qu'il soit souvent facultatif, il y a plusieurs raisons pour lesquelles il est important d'établir un accord des fondateurs pour une startup en phase de démarrage. L'accord des fondateurs permet de :

- » Clarifier le rôle de chaque actionnaire dans l'entreprise.
- » Fournir une structure pour résoudre les conflits entre les fondateurs.
- » Donner une clarté sur la démarche à suivre au cas où un associé souhaiterait entrer ou sortir de l'entreprise.
- » Protéger les propriétaires minoritaires.
- » Représenter un indicateur de sérieux et de crédibilité pour les investisseurs.

 **Consignes:** Rappelez-vous que la création d'une entreprise peut devenir assez complexe si les personnes en charge commencent à diverger et à entrer en conflit. Si cela devait arriver, le fait de disposer de directives claires et acceptées par tous peut être essentiel à la survie de l'entreprise.

### Pacte d'actionnaires (Shareholders' agreement)

Contrairement à la feuille de modalités (Term Sheet) qui représente un ensemble non contraignant de conditions de base pour un accord commercial, le pacte d'actionnaires est conclu à l'issue du processus de diligence raisonnable et constitue un document juridiquement contraignant. Il doit refléter dans une large mesure les dispositions de la feuille de modalités sauf si des problèmes apparaissent au cours du processus de diligence raisonnable et doivent être traités spécifiquement au niveau du pacte d'actionnaires.

Un pacte d'actionnaires est généralement conclu entre un investisseur, les actionnaires existants de la société (généralement les fondateurs), et la société elle-même. Ce document est neutre et ne doit en aucun cas favoriser une partie en particulier. L'accord documente la relation entre chaque partie et définit les spécificités de l'investissement en termes de nombre et de catégorie des parts que l'investisseur recevra, ainsi que le montant à verser pour ces actions.

### Tableau de capitalisation (Capitalisation table)

Un tableau de capitalisation (ou "cap table") fournit aux investisseurs une visibilité sur la propriété de l'entreprise. Grâce au tableau de capitalisation, un investisseur sera en mesure de déterminer la répartition du capital entre les fondateurs, les investisseurs et les employés. Chaque pourcentage d'équité révèle qui a le plus de contrôle sur la startup. Étant donné que la plupart des startups exigent un accord de vote entre les actions ordinaires et les actions préférentielles, le tableau de capitalisation fournit un aperçu sur la façon dont les décisions importantes seront prises. Les tableaux de capitalisation deviennent de plus en plus important au fur et à mesure de la croissance de votre entreprise et de la dilution des capitaux propres. Rappelez-vous que la création de votre premier tableau de capitalisation ne devrait pas être compliquée, une simple feuille de calcul excel avec un minimum de données est suffisante.



**Consignes :** Ceci est principalement pertinent pour les startups ayant levé des fonds auparavant.

### Plan d'actionnariat salarié (ESOP)

En fonction du stade de développement de votre entreprise, vous pouvez envisager d'établir un plan d'actionnariat salarié (ESOP) afin d'inciter votre équipe à rester engagée tout au long du parcours et de bénéficier de votre croissance et de votre levée de fonds. Il existe quatre structures ESOP différentes à savoir, l'actionnariat direct, l'actionnariat par options, les régimes basés sur la confiance, et les régimes fantômes. Chaque structure fonctionne différemment. L'ESOP le plus communément utilisé est un accord standard d'actionnariat direct. Dans de nombreux cas, un ESOP sera mis en œuvre tout au long du parcours de la levée de fonds d'une entreprise, cependant, il est important d'en être conscient dès le départ afin de conserver suffisamment d'actions à offrir aux salariés.

## Conseil d'administration et conseillers (Board of directors and advisors)

Le conseil d'administration est un groupe d'individus, généralement composé d'une combinaison de membres exécutifs de l'entreprise et de grands actionnaires. Ils sont responsables de la gouvernance, de la supervision de la gestion et de la direction stratégique de l'entreprise. Contrairement au conseil consultatif, le conseil d'administration a le dernier mot et la responsabilité formelle des décisions prises pour l'entreprise.

Un conseil consultatif est une structure composée de personnes qui offrent des conseils et une assistance technique à l'entreprise. Les membres d'un conseil consultatif sont généralement des professionnels très expérimentés et externes à l'entreprise qui peuvent donner leur avis sur un large éventail de sujets, allant des ventes et du marketing à la gestion d'équipe. Même si le conseil consultatif est en mesure de contribuer à la croissance de l'entreprise, ses conseils ne sont pas contraignants et ne possèdent aucune autorité juridique en rapport avec la prise de décision au nom de la direction ou de l'entreprise.

 **Boussole :** Gouvernance.

- » [Comprendre la gouvernance d'entreprise.](#)
- » [Modèle de contrat de fondateur.](#)
- » [Modèle de contrat d'actionnaire.](#)
- » [Différents types d'ESOPs et considérations clés.](#)
- » [Modèle de tableau de capitalisation pour les fondateurs en phase de démarrage par le Founder Institute.](#)
- » [Tableau de capitalisation expliqué \(vidéo\).](#)

## De quoi avez-vous besoin pour commencer à préparer votre data room ?

Si vous réussissez à susciter l'intérêt des investisseurs, l'étape suivante est généralement celle de la due diligence ou diligence raisonnable. Au cours du processus de due diligence, les investisseurs vous demanderont de partager les documents de votre entreprise et d'autres documents relatifs à votre activité. Une façon pratique de répondre à cette demande est de mettre en place une ("data room") où vous centralisez tous les documents importants dans un seul espace en ligne sécurisé ce qui permettra d'assurer une communication efficace avec les investisseurs potentiels.

Il est crucial de fournir assez d'informations pour susciter l'intérêt et démontrer l'expertise, sans pour autant inonder la data room avec des documents inutiles. En choisissant les documents à inclure, n'oubliez pas que l'objectif principal d'une data room est de simplifier et d'accélérer le processus de la levée de fonds. Une data room comprend généralement cinq catégories de données présentées dans ce tableau. Nous avons également ajouté quelques exemples de documents que nous vous recommandons d'inclure dans chaque catégorie.

Catégorie	Documents
Données financières	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Les déclarations de profits et de pertes</li> <li>» Les projections financières</li> <li>» Les audits (y compris les comptes)</li> <li>» Le tableau de capitalisation</li> <li>» Toutes les informations sur les tours de tables précédents antérieurs</li> <li>» Les déclarations pro-forma de l'année prochaine</li> <li>» Les comptes de gestion</li> </ul>
Documents de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Pitch deck</li> <li>» Conventions de vote</li> <li>» Statuts de la société (y compris les versions modifiées et mises à jour)</li> <li>» Accords sur les droits des investisseurs</li> <li>» Accords de partenariat</li> <li>» Accords de premier refus et de co-vente</li> <li>» Contrats avec les clients</li> <li>» Procès-verbaux des réunions (notamment ceux des réunions du conseil d'administration)</li> <li>» Consentements et actions du conseil d'administration</li> <li>» Documents du conseil d'administration</li> <li>» Pacte d'actionnaires</li> <li>» Étude de marché</li> <li>» Analyse concurrentielle</li> <li>» Processus de vente</li> <li>» Elements marketing</li> <li>» Plan d'affaires ou business plan (de préférence une seule page)</li> <li>» Directives relatives à l'image de marque</li> <li>» Bail de bureau</li> <li>» Litiges juridiques</li> </ul>
Propriété intellectuelle	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Brevets (accordés et déposés)</li> <li>» Stratégie en matière de propriété intellectuelle</li> <li>» Détails des licences de logiciels (et tout logiciel libre que vous utilisez)</li> <li>» Propriété des noms de domaine</li> </ul>
Employés	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Tous les contrats des employés passés et présents avec les postes, les salaires et les enregistrements</li> <li>» Liste des employés actuels, salaires et postes</li> <li>» Tous les contrats des stagiaires passés et présents</li> <li>» Tous les contrats des consultants passés et présents</li> </ul>
Technologie	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Diagramme de l'architecture du système</li> <li>» Documentation de l'API</li> <li>» Exportation du backlog du produit</li> <li>» Produits existants (par sécurité, vous pouvez vous contenter des captures d'écran)</li> <li>» Intégrations</li> </ul>



**Consignes :** Il n'est jamais trop tôt pour commencer à mettre en place votre data room. La préparation et l'organisation de votre data room est essentielle dans votre démarche de levée de fonds vu qu'elle augmentera significativement vos chances de succès tout en vous laissant de l'espace pour continuer à gérer les demandes de votre équipe pendant cette période assez délicate. Cela permet également de se préparer à la phase de diligence raisonnable quand vous entamez le processus de closing avec les investisseurs. La data room contient des documents sensibles, il est donc important que vous gériez les paramètres d'accès et de sécurité afin qu'ils ne soient accessibles qu'à ceux qui en ont besoin.



#### **Zoom :** Organiser ses finances, l'expérience de Tanko Food au Togo.

Tanko Food est une entreprise agroalimentaire spécialisée dans la transformation de la tomate. Fondée en 2016 par Ismaël Mamadou-Tanko, l'entreprise propose une solution aux pénuries, à la flambée des prix des tomates en saison sèche, et à leur gaspillage en saison des pluies. Contrairement à la majorité des produits sur le marché, les produits Tanko Food sont sans additifs.

Selon le fondateur, Ismaël, les entrepreneurs togolais ne sont pas encore conscients de l'importance de maîtriser les aspects financiers de leur activité et de tenir leur comptabilité de manière rigoureuse et régulière, se focalisant plutôt sur la rentabilité et les indicateurs de production/vente. Il souligne que la rentabilité est l'indicateur qui compte le plus pour les banques et les investisseurs. Par conséquent, il est crucial de tenir les comptes et les états financiers à jour dès le départ afin de pouvoir accéder au financement et développer son produit dans le futur. Ismaël recommande de suivre les indicateurs financiers tous les trimestres, voire tous les mois, et de faire appel à des comptables et à des experts financiers au besoin.



#### **Boussole :** Organiser sa data room.

» [Comment préparer une dataroom pour sa startup.](#)



# Commencer à lever des fonds



**Destination :** Attirer le bon financement pour votre startup.



**Directions :** Afin de maximiser vos chances d'accès au bon financement, vous devez connaître les options de financement qui s'offrent à vous, vos besoins, vers qui se tourner, et comment pitcher.



**Consignes :** Les fondateurs en phase de démarrage doivent être conscients des options qui s'offrent à eux, mais le plus important est de savoir qu'ils ont des options. C'est à ce stade précis que les fondateurs doivent réfléchir à la manière de faire correspondre leurs besoins en financement avec le bon type d'investisseur et le type d'investissement.



**Boussole :** Quelles sont mes options de financement ?

- » [Les différents types d'investissement \(Glossaire\)](#).
- » [Les différents types d'investisseurs \(Glossaire\)](#).
- » [Apprendre à connaître les SAFE \(Simple Agreement for Future Equity\)](#).

## Quelles sont vos options de financement ?

Au-delà des fonds propres, il existe de nombreuses options de financement pour les startups. Les différents types de financement sont associés à différents types d'investisseurs (voir le [glossaire des types d'investissement](#) et [des types d'investisseurs](#) pour avoir une vue d'ensemble) et présentent souvent des caractéristiques différentes qui peuvent vous aider à choisir le type de financement qui vous convient le mieux. En choisissant l'option de financement, vous devez prendre en considération les attributs suivants :

- » **Disponibilité :** Cette option de financement est-elle disponible sur votre marché ?
- » **Accessibilité :** Cette option de financement est-elle accessible ?
- » **Coût du capital :** À quoi devez-vous renoncer pour obtenir cet investissement ?
- » **Flexibilité :** Votre entreprise sera-t-elle en mesure d'effectuer des paiements réguliers et échelonnés ?
- » **Contrôle :** Cet investissement affectera-t-il votre capacité à gérer votre entreprise ?
- » **Sûretés/garanties :** Les investisseurs peuvent-ils saisir les actifs ou devez-vous les rembourser personnellement si l'entreprise ne peut pas les rembourser ?
- » **Dilution :** Quelle part de votre entreprise devrez-vous céder pour l'investissement ?



Dans le tableau suivant, nous mettons en correspondance ces caractéristiques avec les options de financement les plus courantes en Afrique et fournissons des conseils sur la manière et le moment d'utiliser les différentes options.

Option	Pourquoi utiliser	Pour	Contre	Conseils
Actions Ordinaires (Equity)	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Investir dans l'équipe ou le produit nécessaire pour générer des revenus sans avoir à mettre de côté des fonds pour des paiements récurrents.</li> <li>» Augmenter l'activité en développant des produits ou des marchés supplémentaires.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» <b>Disponibilité :</b> L'équity pour les startups en Afrique a augmenté de manière significative au cours de la dernière décennie dans la plupart des marchés.</li> <li>» <b>Flexibilité :</b> L'équity s'accompagne souvent d'un transfert de propriété à des actionnaires qui peuvent avoir des motivations différentes, telles que la maximisation du rendement pour les investisseurs.</li> <li>» <b>Garanties :</b> Les risques (et les bénéfices) sont partagés avec l'investisseur. Les actifs ne seront pas saisis et vous n'aurez pas à rembourser si l'entreprise fait faillite.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» <b>Coût du capital :</b> Les capitaux propres exigent que vous renonciez à la propriété (et aux bénéfices futurs) de votre entreprise. Du pré-amorçage à l'amorçage, le pourcentage à céder se situe généralement entre 10 et 25 %.</li> <li>» <b>Accessibilité :</b> Les fonds propres nécessitent souvent une évaluation, ce qui peut être délicat pour les entreprises en phase de démarrage qui n'ont pas encore de flux de revenus ou d'actifs prévisibles.</li> <li>» <b>Dilution :</b> Au fur et à mesure que l'entreprise se développe et lève plusieurs tours de table, les actions détenues par l'équipe fondatrice se diluent. En règle générale, chaque tour de financement par actions dilue l'entreprise de 10 à 20 %.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Les actions doivent être réservées aux cas où le fondateur cherche à échanger une valeur à long terme contre des investissements à long terme. De nombreux fondateurs regrettent d'avoir cédé des actions trop tôt.</li> <li>» À un stade précoce, il est plus stratégique de travailler avec des Business Angels qui peuvent vous offrir des conditions favorables.</li> <li>» Envisagez les notes convertibles et les financements mixtes comme de bonnes options alternatives pour minimiser le montant des actions cédées.</li> <li>» Lorsqu'ils sont disponibles, les SAFE apparaissent comme une option pour les fondateurs en phase de démarrage, car ils ne nécessitent pas de valorisation.</li> </ul>
Dette	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Financement d'activités opérationnelles telles qu'une nouvelle campagne de marketing pour votre produit.</li> <li>» Financement d'actifs.</li> <li>» Peut permettre de lever rapidement des fonds pour vous aider à franchir des étapes importantes pendant les tours de table ou jusqu'à ce que vous soyez en mesure d'obtenir des conditions plus favorables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» <b>Accessibilité / coût du capital :</b> La dette est moins chère que les fonds propres et son accès est souvent plus rapide que celui de l'équité. L'exception est le financement des revenus qui peut devenir coûteux si les revenus augmentent rapidement.</li> <li>» <b>Dilution / propriété :</b> Aucune dilution n'est requise pour la dette. Ceci peut être bénéfique pour les fondateurs et les prêteurs. Les prêteurs peuvent obtenir une part des revenus d'un bon business, sans avoir à se soucier d'une stratégie d'exit ou de la prochaine étape de levée de fonds.</li> <li>» <b>Flexibilité :</b> Dans le cas du financement par les recettes, le remboursement n'intervient que si l'entreprise réalise un bénéfice. Cette caractéristique peut aider les entreprises à survivre aux périodes de baisse de revenus.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» <b>Disponibilité :</b> La dette est la source de financement la plus courante en Afrique, mais elle a souvent été hors de portée des startups. Cette situation est en train de changer grâce à l'introduction d'une série d'options innovantes telles que le financement des revenus, la dette à risque et les initiatives d'emprunt parrainées par le gouvernement.</li> <li>» <b>Flexibilité :</b> La dette ne s'accompagne pas d'un changement de la structure de propriété, mais elle s'accompagne de l'obligation de pouvoir effectuer des remboursements récurrents.</li> <li>» <b>Garanties :</b> La dette exige souvent que vous disposez de revenus récurrents pour prouver votre capacité de remboursement, ou d'actifs sur lesquels le financement peut être garanti.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» La dette est souvent une meilleure option que les actions pour financer des activités opérationnelles, comme une nouvelle campagne de marketing pour votre produit.</li> <li>» De nombreuses banques et agences gouvernementales offrent une gamme de programmes et d'initiatives de prêts, de crédit ou d'endettement aux petites et moyennes entreprises comme forme de financement plus accessible.</li> <li>» Les tendances émergentes comme le financement des revenus et la dette à risque (venture debt) sont un outil de plus en plus populaire pour les startups.</li> </ul>
Subventions	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Construire et tester un produit minimum viable (MVP) avant sa commercialisation.</li> <li>» Commercialisation du MVP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» <b>Disponibilité :</b> Un nombre croissant de programmes de subventions en Afrique ciblant les startups en phase de démarrage. Elles sont généralement distribuées par le biais de programmes d'accélération et de concours.</li> <li>» <b>Coût du capital :</b> Option la moins chère pour les fondateurs car ils n'ont pas à rembourser de prêt ou à céder des parts. Il n'est pas nécessaire de partager les bénéfices de l'entreprise en cas de génération de bénéfices.</li> <li>» <b>Dilution/Propriété :</b> Conserver la pleine propriété de l'entreprise.</li> <li>» <b>Garanties :</b> Aucune garantie n'est requise. Les actifs ne seront pas saisis et vous n'aurez pas à rembourser si l'entreprise fait faillite.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» <b>Accessibilité :</b> Il est difficile de s'y retrouver dans le processus de demande de subvention.</li> <li>» <b>Coût du capital :</b> Coûts cachés liés à la complexité des critères d'admissibilité et des exigences en matière de reporting.</li> <li>» <b>Flexibilité :</b> Les critères d'admissibilité et les exigences en matière de dépenses peuvent orienter l'entreprise dans une direction inattendue ou non planifiée.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Les subventions sont un excellent moyen pour les startups en phase de développement de leur offre de produit initiale ou du test produit sur le marché.</li> <li>» Soyez prêt à consacrer du temps à l'établissement de rapports sur les subventions ou à investir dans des personnes capables de le faire.</li> </ul>
Mezzanine	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Construire et tester un produit minimum viable (MVP) avant sa commercialisation.</li> <li>» Commercialisation du MVP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» <b>Coût du capital :</b> Atténue le risque pour les investisseurs, ce qui signifie de meilleures conditions de financement que les actions. Est moins coûteux que les actions en termes de coût global du capital.</li> <li>» <b>Flexibilité :</b> Elle offre beaucoup plus de souplesse pour structurer le coupon, l'amortissement et les clauses restrictives afin de répondre aux besoins spécifiques de l'entreprise en matière de flux de trésorerie.</li> <li>» <b>Dilution / propriété :</b> Pour les fondateurs, ce véhicule de financement dilue moins la valeur de leur part dans l'entreprise. Pour les investisseurs, il augmente la valeur des actions détenues par les actionnaires existants, même s'ils n'ont pas une participation aussi importante.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» <b>Accessibilité / coût du capital :</b> Peut être excessivement complexe et coûteux à organiser, et comporte souvent un taux d'intérêt plus élevé qu'un prêt bancaire.</li> <li>» <b>Dilution / propriété :</b> Les entrepreneurs doivent tenir compte du fait que les prêteurs de fonds mezzanine auront un droit de vote au conseil d'administration de l'entreprise et des capacités importantes pour prendre des mesures décisives si l'entreprise ne répond pas à ses projections financières.</li> <li>» <b>Flexibilité :</b> Les entrepreneurs peuvent avoir besoin d'effectuer des paiements réguliers aux investisseurs, ce qui signifie que des fonds doivent être mis de côté. De plus, les entrepreneurs peuvent se retrouver forcés à avoir des restrictions en termes de stratégie de dépenses des fonds.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Si vous pouvez prévoir avec certitude que votre startup prendra rapidement de la valeur, vous pouvez envisager de restructurer les prêts mezzanine coûteux en un seul prêt senior à un taux d'intérêt inférieur, ce qui vous permettra d'économiser sur les frais d'intérêt à long terme.</li> </ul>

## Comment valoriser votre entreprise ?

La valorisation d'une startup représente la valeur de la startup sur le marché. Avant de lever des fonds, il est important de valoriser votre entreprise, cela vous aidera à décider de la part de l'entreprise à céder à un investisseur en échange d'un financement. Plus la valorisation de votre entreprise est élevée, moins vous devrez céder à un investisseur en termes d'actions et de capitaux propres et plus votre entreprise est susceptible de recevoir de l'argent.

Une valorisation élevée d'une startup est basée sur le fait que la startup est capable de démontrer ou de posséder les paramètres suivants :

Paramètre	Description
Modèle économique (Business Model)	Une compréhension claire du modèle économique doit inclure la principale source de revenus de l'entreprise et la manière dont vous prévoyez d'accroître votre part du marché.
Stratégie commerciale	La stratégie commerciale doit identifier comment l'entreprise prévoit d'atteindre ses objectifs et quelles actions vous allez entreprendre pour y parvenir.
Proposition de vente unique (Unique Selling Proposition USP)	L'USP est ce qui distingue votre startup de ses concurrents, et doit être soigneusement évaluée afin que les investisseurs et les clients comprennent pourquoi ils devraient choisir votre startup plutôt que les produits ou services d'un concurrent.
Analyse financière	L'analyse financière doit fournir un aperçu de la situation financière actuelle de votre startup et de ses perspectives d'avenir.
Le potentiel du marché	Le potentiel du marché peut être évalué en examinant des facteurs tels que la taille de la population, les conditions économiques, les besoins des clients et les tendances.
Le paysage concurrentiel	Le paysage concurrentiel peut être analysé en identifiant les entreprises qui dominent actuellement votre espace de marché particulier et comment votre startup prévoit de les concurrencer.

**Consignes :** La valorisation d'une startup change à chaque tour de table et à chaque fois que la startup atteint un jalon important. Assurez-vous d'avoir une valorisation réaliste avant de solliciter les investisseurs potentiels car si vous sur-évaluez votre entreprise, vous n'arrivez pas à lever des fonds, de même, si vous sous-évaluez votre startup, vous cédez trop de capitaux propres contre un financement faible.

La méthode de valorisation à utiliser dépend du stade et des réalisations de votre startup.

Pour choisir la méthode qui vous convient le mieux, vous devez tout d'abord déterminer à quel stade vous vous trouvez.



Voici une liste des principales méthodes de valorisation que vous pouvez utiliser :

**Méthode VC (VCM) :** Souvent utilisée par les startups en phase de pré-revenu.

L'investisseur fixe une valeur de sortie anticipée sur la base de l'état actuel et des projections, puis fixe un ROI (retour sur investissement) ciblé ce qui permet d'obtenir une valorisation post-monétaire ou "post-money".

$$\text{Valorisation post-money} = \frac{\text{valeur de sortie}}{\text{ROI}}$$

La valorisation pré-monétaire peut alors être facilement calculée :

$$\text{Valorisation pré-monétaire} = \text{valorisation post-monétaire} - \text{capital investi.}$$



**Exemple :** Un investisseur évalue votre startup à une valeur finale de 1 million de dollars et veut avoir un retour de 20x sur son investissement de 10 000 dollars.

Dans ce cas, votre valorisation après investissement (post-monétaire) serait :

$$\frac{1 \text{ million de dollars}}{20} = 50 000 \text{ \$}$$

Par conséquent, votre valorisation pré-monétaire serait la suivante :  $50 000 \text{ \$} - 10 000 \text{ \$} = 40 000 \text{ \$}$ .

**Méthode Berkus (carte de pointage) :** Cette méthode est utilisée pour évaluer les startups en pré-revenu car elle ne se base pas sur le revenu généré mais plutôt sur cinq facteurs liés à l'entreprise. Cette méthode a été explicitement créée afin de trouver un point de départ sans s'appuyer sur les prévisions financières du fondateur et indique une valeur allant de zéro à 500 000 \$ pour chaque facteur, ce qui donne une valeur potentielle totale de 2,5 millions de dollars.

**Exemple :** Les cinq facteurs cruciaux d'une startup selon la méthode Berkus sont les suivants :

- » **Une idée solide :** Votre entreprise a une idée commerciale passionnante et viable = Jusqu'à 500 000 \$.
- » **Une équipe de gestion de qualité :** Votre entreprise a réuni une excellente équipe de gestion = Jusqu'à 500 000 \$.
- » **Prototype :** Votre entreprise a un produit ou un prototype solide qui attire les clients = Jusqu'à 500 000 \$.
- » **Relations stratégiques :** Votre entreprise a de puissantes alliances stratégiques, des partenaires, et une base de clients en pleine croissance = Jusqu'à 500 000 \$.
- » **Lancement du produit ou ventes :** Votre entreprise présente des signes de croissance en termes de revenus et une voie vers la rentabilité = Jusqu'à 500 000 \$.

La somme de toutes les valeurs désignées pour chaque facteur donne la valorisation pre-money de l'entreprise.

### 3

**Approche du coût de duplication (Cost to Duplicate Approach)** : Cette méthode peut s'appliquer aux entreprises en phase de pré-revenu et de post-revenu mais implique un processus de due diligence assez conséquent. Son objectif est de déterminer combien il en coûterait pour dupliquer la même entreprise à partir de zéro, y compris les actifs tangibles et intangibles. Cette approche est réaliste puisqu'elle évalue les avantages concurrentiels d'une startup. Si le coût de duplication de la startup est très faible, alors sa valeur est faible. En revanche, s'il s'avère coûteux et complexe de reproduire le modèle économique de l'entreprise, la valeur de la startup augmentera à mesure que la difficulté s'accroît.

### 4

**Méthode des comparables** : Convient à toutes les startups, en particulier les startups en phase de pré-revenu, cette évaluation est obtenue en comparant la startup avec d'autres startups ayant un business modèle similaire, à un stade similaire, et opérant sur le même secteur d'activité.

**Exemple** : Une application similaire à celle que vous avez développé a récemment été évaluée par une société de capital-risque à 5 millions de dollars et l'application comptait 100 000 abonnés/utilisateurs actifs. Cela signifie que la société a été évaluée à 50 dollars par utilisateur. Un investisseur pourrait donc utiliser ce point de référence pour évaluer votre application de 3 000 utilisateurs à 150 000 dollars.

### 5

**Méthode des flux de trésorerie actualisés (Discounted Cash Flow DCF)** : Applicable aux startups disposant d'un flux de trésorerie historique, cette méthode repose sur l'estimation du flux de trésorerie futur et l'application d'une certaine remise pour obtenir une valeur actuelle. En utilisant la méthode DCF, l'évaluation de votre startup ne sera pas affectée par les tendances et la taille du marché car elle repose uniquement sur des données financières basées sur des hypothèses.

**Exemple** : [La méthode DCF en action \(vidéo\)](#).

### 6

**La méthode de valorisation par les multiples (Valuation by multiples)** : Applicable pour les startups en post-revenu et rentables, c'est l'une des méthodes les plus utilisées. Cette méthode de valorisation est à la fois puissante et simple pour les startups plus matures, elle prend en compte le secteur sur lequel vous opérez, votre concurrence, votre équipe managériale, et d'autres aspects qualitatifs.

**Exemple** : Votre startup génère un EBITDA de 250 000 \$. En fonction de votre secteur d'activité, de votre concurrence, de votre équipe managériale et d'autres aspects qualitatifs, un investisseur pourrait vous dire qu'il évalue votre entreprise à 5,10 ou 15 fois votre EBITDA actuel.



**Consignes** : L'évaluation de la startup dépend également de la géographie. Les startups de la Silicon Valley par exemple, sont mieux valorisées que les startups du reste du monde. Les raisons incluent l'exigence de coûts plus élevés pour embaucher du personnel et développer un produit. Ainsi, lorsque vous valorisez votre startup, assurez-vous de tenir compte de la géographie et considérez que la valeur de votre startup peut être inférieure ou supérieure à celle d'une startup offrant un produit ou un service similaire et opérant sur un marché différent.



**Boussole** : Comment valoriser votre entreprise ?

» [Valorisation d'une startup : La méthode VC](#).



**Zoom** : La bonne affaire ! L'expérience de SweepSouth en Afrique du Sud.

SweepSouth est une société de services de nettoyage opérant en Afrique du Sud, en Égypte, au Kenya et au Nigeria qui met en relation des clients avec des nettoyeurs domestiques à la demande via une plateforme de réservation en ligne. Établie en 2014, SweepSouth a levé plus de 6 millions \$ de financement annoncés depuis 2015 à travers sept tours de table. Leur premier tour de table a été mené par Newtown Partners, un fonds d'amorçage local créé par Vinny Lingham et Llew Claasen, et comprenait Pule Taukobong de African Angels Network (AAN) et le fonds de développement de l'identité (IDF) de Polo Leteka Radebe.

En revenant sur leur parcours de levée de fonds, les fondateurs Aisha R. Pandor et Alen Ribic ont fait remarquer que les valorisations n'ont pas autant d'importance qu'on le pense au stade du pré-amorçage. Il est plus important de lever des fonds pour commencer à construire un produit viable et adapté au marché et de trouver des investisseurs qui sont prêts à participer à votre développement. Les fondateurs ont ajouté qu'aux premiers stades, le plus important est plutôt de travailler avec des investisseurs qui sont eux-mêmes des entrepreneurs. Ils recommandent également aux fondateurs de ne pas lever trop de fonds trop tôt vu qu'il est primordial que les fondateurs conservent leur propriété autant que possible.

## Définir le montant à lever (Ask)

Vous avez examiné vos différentes options de financement, vous avez réalisé une valorisation de votre entreprise et vous êtes maintenant prêt à entrer en contact avec des investisseurs potentiels. Combien devriez-vous demander en financement ?

Cette question surprend souvent les fondateurs qui s'attendent à ce que les investisseurs dictent les conditions du financement qu'ils offrent. En réalité, les investisseurs s'attendent plutôt à ce que vous définissiez le montant dont vous avez besoin et que vous le communiquiez clairement dès le départ. Le point de départ pour définir le montant est votre stade de levée de fonds. Les investisseurs offrent généralement des fonds à différents stades associés à la croissance et à la maturité d'une entreprise. Ces stades sont associés à différents jalons et votre "ask" doit correspondre au montant du financement dont vous avez besoin pour franchir ces différents jalons. L'objectif de la levée de fonds peut être le développement du produit, la constitution de l'équipe, l'expansion sur de nouveaux marchés et/ou le renforcement des ventes et du volet marketing. Ces jalons sont associés à certains facteurs liés au revenu et à la rentabilité. Les investisseurs examinent également si vous avez entamé la préparation du prochain tour de table.

## Trouver et rencontrer le bon investisseur

 **Consignes:** Attendez-vous à définir clairement votre demande en termes de financement et assurez-vous que vous avez soigneusement calculé le financement qui vous est nécessaire pour couvrir les coûts de la croissance ou de la mise à l'échelle des opérations à un niveau prévu sur une période donnée.

 **Boussole :** Définir le montant à lever (Ask).

- » [Calculer le montant que votre startup doit lever.](#)
- » [Comment déterminer le montant à lever lors de votre tour de table.](#)

## Trouver le bon investisseur

Le processus de la levée de fonds est souvent complexe. L'une des parties les plus difficiles est d'approcher les investisseurs et de leur présenter votre "ask". Afin d'augmenter vos chances de succès et d'optimiser votre recherche, il est important de trouver les investisseurs qui expriment un intérêt à votre activité et qui investissent à votre stade. **Le catalogue des investisseurs** fournit des informations utiles sur les investisseurs les plus actifs sur votre marché, y compris les stades dans lesquels ils investissent, les secteurs qui les intéressent, ainsi que leurs coordonnées et les liens vers leurs réseaux sociaux. Ces informations vous aideront à affiner votre recherche afin d'identifier l'investisseur qui correspond le mieux à votre besoin.



**Consignes :** La plupart de ces informations peuvent être trouvées en ligne, mais il est également utile d'entrer en contact avec quelques startups du portfolio des investisseurs qui opèrent dans le même secteur d'activité afin d'obtenir des informations plus précises sur la thèse d'investissement. De plus, il est recommandé de suivre les investisseurs sur les réseaux sociaux ce qui vous donnera une idée plus claire sur leurs attentes.



**Zoom :** Investir dans des fondatrices et des produits féminins, l'expérience du groupe Africa Trust en Afrique du Sud.

Les investisseurs ont de plus en plus une thèse d'investissement qui définit leurs investissements. Par exemple, des grands noms comme SoftBanks, Tiger Global et Andreessen Horowitz sont tous convaincus que les logiciels et les technologies vont continuer à bouleverser tous les domaines, du commerce à la gouvernance. Ils investissent dans des entreprises à fort potentiel. En Afrique du Sud, nous constatons également que de nombreux investisseurs basent leurs investissements sur des croyances. Par exemple, l'Africa Trust Group est un groupe d'investisseurs qui s'efforce de combler le déficit de financement des femmes fondatrices et qui cible les startups en phase de démarrage. Il gère deux fonds axés sur les femmes entrepreneures: Le fonds Enigma Ventures se focalise sur l'investissement dans des entreprises en phase de démarrage portées majoritairement par des femmes basées en Afrique du Sud, le second, Empress Fund, est un fonds de consortium d'investisseurs providentiels (Business Angels) qui se focalise sur les solutions de financement de l'innovation pour les entreprises appartenant à des femmes, ou leur permettant de se développer en Afrique du Sud dans les secteurs de l'agriculture, de l'énergie et du climat. Les startups répondant aux différents critères de la thèse d'investissement auront beaucoup plus de chances d'entrer en contact avec eux que celles qui ne le font pas.



**Boussole :** Définir le montant à lever.

- » [Catalogue des investisseurs.](#)

## Entrer en contact avec le bon investisseur

Il n'est pas toujours facile d'entrer en contact avec le bon investisseur. Malgré l'augmentation de la concurrence, plus de moyens sont disponibles pour les identifier. Les options comprennent les réunions virtuelles ou en présentiel, les programmes d'accélération, les médias sociaux, les événements de mise en réseau et les concours. Quand vous entamez la phase de recherche des investisseurs potentiels pensez aux :

- » **Hubs et espaces de coworking.** Les hubs et les espaces de coworking accueillent souvent des concours de startups et des événements de mise en réseau dont beaucoup sont annoncés à travers des communiqués de presse ou via les réseaux sociaux de l'organisateur. Les concours vous offrent un espace pour présenter votre startup. Les événements de mise en réseau, quant à eux, vous donnent l'occasion d'établir des relations avec des investisseurs et des partenaires potentiels.
- » **Programmes d'accélération.** Les programmes d'accélération visent à vous rendre "investor-ready". Ils vous permettent notamment d'accéder à un réseau d'investisseurs ou de bailleurs de fonds. Dans certains cas, ces investisseurs ou bailleurs de fonds peuvent être des sponsors du programme.
- » **Réseaux sociaux.** De nombreux investisseurs, structures d'accompagnement et startups sont actifs sur les réseaux sociaux. Les investisseurs ont souvent recours à ces canaux pour promouvoir un appel à candidatures ou encore pour lancer un nouveau fonds. Les structures d'accompagnement communiquent sur leurs événements ainsi que sur d'autres opportunités de financement dans l'écosystème. Les startups peuvent également s'en servir pour atteindre directement les investisseurs au moment de la levée de fonds.
- » **Connexions avec d'autres startups.** Une culture d'entraide règne dans la plupart des écosystèmes de startup en Afrique. Les startups connectent souvent d'autres startups à la recherche de fonds avec des structures d'investissement afin de les aider à accéder au financement. L'établissement de relations avec d'autres startups peut être un excellent moyen de tirer parti de leurs réseaux et d'entrer en contact avec les bons investisseurs.



**Zoom :** Recourir aux accélérateurs pour devenir "investor-ready", l'expérience de Wattnow en Tunisie.

Wattnow souligne l'importance d'élargir son réseau et de participer à des programmes de soutien aux entrepreneurs, non seulement pour optimiser son modèle économique, mais aussi pour gagner en visibilité, notamment auprès des investisseurs. Participer à des événements clés où une startup peut entrer en contact avec des investisseurs potentiels est un moyen très efficace pour établir des relations. Le fondateur de Wattnow, Issam Smaali, indique que sa participation au programme du Founder Institute Tunisia lui a permis d'entrer en contact avec son premier business angel et d'assurer sa participation à la première cohorte de Flat6Labs Tunis, où il a reçu son premier financement et a pu entrer en contact avec d'autres VCs et Business Angels par la suite.

Participer à des programmes de préparation à l'investissement "investment-readiness" est également crucial. Wattnow a rejoint plusieurs programmes dont Endeavor Catalyst, Plug and Play au Maroc, et Katapult Africa Accelerator.

## Qu'est-ce que vous devez inclure dans votre pitch ?

Vous avez choisi votre option de financement, valorisé votre entreprise, défini votre montant à lever, trouvé les bons investisseurs potentiels, et vous avez décroché une opportunité de pitch.

Les séances de pitch sont le moyen classique qui permet de donner aux investisseurs un aperçu clair sur les différents aspects de votre business. La première impression est importante. Votre pitch doit être visuel, factuel, ciblé et pertinent. Utilisez votre pitch en tant que moyen pour raconter l'histoire derrière le lancement de votre entreprise, ceci permettra de susciter encore plus l'enthousiasme des investisseurs.

La clarté est clé. Bien que chaque pitch deck soit différent, les investisseurs s'attendent souvent à voir certaines diapositives au niveau du pitch deck. Les voici :

- » Le problème que vous essayez de résoudre
- » La solution que vous proposez
- » Le marché cible
- » Les concurrents
- » La traction
- » La stratégie de croissance
- » L'équipe
- » Les finances
- » L'impact envisagé
- » Les risques
- » Les fonds nécessaires et leur distribution



**Consignes :** Les investisseurs n'acceptent pas toujours les candidatures spontanées. Il est fortement recommandé d'établir des relations et des connexions bien avant.

Afin de vous assister dans la préparation de votre pitch, nous avons rassemblé ces éléments dans le tableau suivant :

Éléments	Ce qu'il faut inclure	Conseils pour votre pitch
Le problème	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Quel est le problème auquel vous répondez ?</li> <li>» Pourquoi le marché a besoin d'avoir une solution comme la vôtre ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Listez les problématiques auxquelles les clients potentiels font face. Une compréhension approfondie des problèmes à résoudre peut vous positionner en tant qu'expert.</li> </ul>
La solution	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Comment votre entreprise résout-elle le problème que vous avez identifié ?</li> <li>» Inventez-vous quelque chose d'entièrement nouveau ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Mettez en avant les principales fonctionnalités de votre solution le plus brièvement possible.</li> <li>» N'hésitez pas à mettre l'accent sur les spécificités qui rendront votre produit plus accessible, plus efficace, ou plus attrayant pour les clients.</li> </ul>
Le marché cible	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Qui essayez-vous d'atteindre avec votre solution ?</li> <li>» L'entreprise vise-t-elle les marchés locaux, régionaux ou internationaux ?</li> <li>» Construisez-vous un produit qui peut être mis à l'échelle mondiale ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Le dimensionnement du marché permet de déterminer la part de marché potentielle que votre produit pourrait atteindre sur l'ensemble du marché disponible. Avant de pitcher votre entreprise aux investisseurs, vous devez maîtriser trois paramètres essentiels liés au marché, les voici : TAM (total addressable market), SAM (serviceable available market) et SOM (serviceable obtainable market). Dans la mesure du possible, utilisez des données et des statistiques pour démontrer le marché potentiel, et essayez de calculer la valeur du marché total disponible s'il est atteint.</li> </ul>
La concurrence	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Avec qui êtes-vous en compétition pour atteindre votre marché cible avec ce produit ?</li> <li>» Quelle est votre proposition de vente unique et votre avantage compétitif ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Renseignez-vous sur la concurrence. Mettez l'accent sur votre avantage compétitif et sur votre produit par ce qui démarque rapport à ceux des concurrents.</li> </ul>
Votre croissance actuelle et la traction du marché	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Avant de lever des fonds, l'entreprise a-t-elle réussi à avoir un traction et à intéresser des clients ?</li> <li>» Si vous avez introduit un produit sur le marché, quel est le taux d'adoption actuel ? Quel est le taux de désabonnement ?</li> <li>» Disposez-vous de canaux existants (par exemple, les réseaux sociaux) où vous pouvez vous appuyer sur un public pour commercialiser votre produit ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Démontrez que vous avez une trajectoire de croissance crédible et communiquez clairement les leviers de croissance de votre entreprise et surtout, comment vous pouvez les faire évoluer de manière rentable. Une trajectoire de croissance linéaire n'est pas attrayante pour les investisseurs car ils sont généralement à la recherche de startups qui s'approchent d'un point d'inflexion afin que leur investissement serve de moteur de croissance.</li> <li>» Montrez à quel point votre produit fonctionne bien et donnez aux investisseurs une idée de l'intérêt que le produit pourrait susciter avec un soutien supplémentaire.</li> </ul>
Votre stratégie de croissance	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Comment envisagez-vous d'atteindre de nouveaux clients avec votre produit ?</li> <li>» Quel est le modèle de tarification ?</li> <li>» Comment prévoyez-vous de commercialiser votre produit et de susciter l'intérêt des clients ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Donnez un aperçu sur la stratégie que vous envisagez de suivre pour développer vos processus de ventes et vos partenariats afin d'arriver à votre nouvel objectif en termes de chiffre d'affaires. Assurez-vous d'ajouter des chiffres sur le marché potentiel que vous pouvez atteindre à travers vos partenaires et sur la base des différents scénarios de tarification proposés.</li> </ul>
Équipe	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Combien de personnes font partie de votre équipe ?</li> <li>» Qui élaboré les concepts de votre produit ? Qui le vend ? Quel est le background de l'équipe ?</li> <li>» Qui fait partie de la direction ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» N'oubliez pas de "vendre" votre équipe. Vendre son équipe fait partie de la vente de l'opportunité.</li> <li>» Présentez l'équipe derrière le produit, leur niveau de compétence, et leur expérience, et expliquez comment ils ont les capacités nécessaires pour concrétiser l'ambition et emmener l'entreprise au niveau supérieur. Leurs compétences et leur engagement vont montrer que l'entreprise est entre de bonnes mains, ce qui rassurera les investisseurs potentiels.</li> </ul>

Éléments	Ce qu'il faut inclure	Conseils pour votre pitch
Finances	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Comment pouvez-vous démontrer la croissance et les revenus potentiels de l'entreprise ?</li> <li>» Si les coûts sont élevés, comment peut-on les réduire ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Pensez à votre modèle financier en tant que preuve pour démontrer que votre business est ou à le potentiel d'être rentable.</li> <li>» Calculez vos prévisions liées aux coûts, aux acquisitions, aux ventes, aux revenus et aux marges de bénéfice, et assurez-vous de bien définir vos taux de croissance. Le modèle financier typique considère 3 déclarations : (La déclaration des profits et des pertes, le bilan, et tableau des flux de trésorerie (cash flow)) en capturant les chiffres les plus importants liés à votre business afin de permettre aux investisseurs de les réviser et de les comparer par rapport aux compétiteurs. Le modèle est également utile afin de mieux expliquer l'allocation des fonds et démontrer le lien avec votre croissance financière.</li> <li>» La documentation financière fait souvent partie intégrante du processus de diligence raisonnable des investisseurs, il serait donc pertinent de montrer que vous vous êtes préparé en fournissant tous les documents nécessaires. Parmi les documents à inclure nous citons, la déclaration sur le bénéfice, les revenus, les statistiques liées aux ventes, et les informations liées aux tours de table précédents. Ces documents ne sont pas à inclure au niveau du pitch deck mais seront demandés lors des étapes qui suivent.</li> <li>» Si vous venez de démarrer la commercialisation de votre produit ou votre service, il est recommandé de présenter quelques projections financières basées sur la taille de votre marché et le calcul des coûts et des gains potentiels.</li> </ul>
Impact	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Votre solution offre-t-elle plus que des rendements financiers pour les investisseurs ?</li> <li>» Pouvez-vous aligner votre solution sur les tendances ESG ou ODD actuelles ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Présentez l'impact potentiel que votre solution pourrait avoir sur le développement social, économique et environnemental, tout en générant des gains financiers. Actuellement, les investisseurs accordent de plus en plus d'attention au volet impact des solutions qu'ils soutiennent et intègrent des considérations d'impact dans leur mandat. Parfois, l'aspect 'impact' peut l'emporter sur le rendement financier de la startup.</li> </ul>
Risques	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Qu'est-ce qui peut compromettre le potentiel de votre solution ?</li> <li>» Le marché sur lequel vous opérez ou que vous ciblez présente-t-il des risques ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Soyez direct et honnête en présentant les risques lors de votre pitch. Certains secteurs et industries sont considérés comme "à risque". Ceci est dû à différents facteurs dont la volatilité du marché, la variabilité des prix et les chocs externes. Le contexte local, notamment en termes de stabilité politique et des réglementations autour du secteur, peuvent augmenter le risque d'investissement dans une entreprise.</li> </ul>
Fonds nécessaires et leur utilisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Où est-ce que vous envisagez d'allouer les fonds ?</li> <li>» Combien de temps les ressources nouvellement investies doivent-elles durer ? Quel est le calendrier de votre plan d'investissement interne ? En combien de temps devez-vous commencer à générer des bénéfices avant d'épuiser vos fonds ?</li> <li>» Quand pensez-vous que l'investissement produira des résultats et se transformera en profit ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Présentez plusieurs scénarios et alternatives d'allocation de fonds afin de démontrer le scénario le plus solide pour l'investissement. Ce dernier peut être basé sur les charges mensuelles liées à la croissance de votre entreprise.</li> <li>» Proposer un calendrier permettant d'avoir une idée sur le temps nécessaire pour que l'investissement soit rentable.</li> <li>» Si vous avez besoin de fonds complémentaires "follow-on funding" pour poursuivre votre développement, n'hésitez pas à le communiquer à vos investisseurs.</li> </ul>



## 5 conseils pour réussir votre pitch

Les investisseurs accordent une attention particulière à la qualité du pitch et du pitch deck et s'attendent généralement à voir un "business plan" bien ficelé, une dataroom complète et bien organisée, ainsi que des systèmes et des processus mis en place et prêts à être financés. Les fondateurs capables de démontrer ces attributs se distinguent et ont plus de chances de lever des fonds.

### 1 Démarquez-vous par la qualité de vos hypothèses et projections financières.

Les fondateurs en phase de démarrage doivent consacrer autant de temps aux projections financières qu'à l'histoire derrière la naissance de leur entreprise et laisser aux investisseurs potentiels le temps de vérifier rigoureusement les hypothèses lors du pitch et des discussions. Les investisseurs qui investissent dans des stades plus avancés tels que les sociétés de capital-risque, s'attendent souvent à trouver un certain taux d'adoption du produit par le marché.

### 2 L'histoire est importante.

Les investisseurs recherchent des fondateurs qui ont un lien avec le problème qu'ils essaient d'attaquer et qui sont obsédés par le fait de s'assurer que leur solution est capable de le résoudre. Il est essentiel de démontrer que vous avez une compréhension claire du marché sur lequel vous opérez et des clients que vous essayez d'atteindre. Cela est particulièrement important dans les phases de pré-amorçage. Le développement d'une entreprise est complexe et les investisseurs veulent voir que vous êtes passionné par ce que vous êtes en train de construire.

### 3 Soyez clair en présentant la stratégie de croissance que vous allez suivre pour faire évoluer l'entreprise.

Afin de surmonter les contrôles des changes dans de nombreux pays d'Afrique et de dissiper les inquiétudes des investisseurs potentiels, de nombreuses startups africaines cherchent à s'exporter à l'étranger à un stade de croissance particulier. Il est donc essentiel d'être clair sur ce plan et sur la manière dont vous envisagez de délocaliser votre propriété intellectuelle et vos opérations commerciales quand ce moment arrivera.

### 4 Soyez professionnel.

Cela va au-delà de la qualité du pitch deck, il s'agit de la manière avec laquelle vous vous adressez et vous communiquez avec les investisseurs. La première impression est importante dans le processus de levée de fonds, il est donc important que les startups se renseignent sur les investisseurs en amont du pitch. De plus, avoir les éléments de base tels que le business plan, la documentation juridique, etc, contribuent davantage à inspirer confiance aux investisseurs.

## 5

**Soyez conscient de vos limites.** Il est important que les fondateurs soient conscients de leurs propres limites et contraintes et qu'ils constituent autour d'eux une équipe possédant l'expertise et l'expérience appropriées. Aucun fondateur n'est capable d'avoir toutes les compétences requises pour gérer une startup. Dans la plupart des cas, les fondateurs se répartissent en deux catégories. Un spécialiste de la levée de fonds, capable de parler avec éloquence et de rappeler les chiffres de manière convaincante. Les fondateurs de cette catégorie sont souvent très réactifs et savent très bien communiquer avec les investisseurs. Il s'agit des "visionnaires". Leurs homologues "les opérateurs" quant à eux, malgré qu'il ne soient pas toujours les meilleurs leveurs de fonds, connaissent souvent tous les détails de leur entreprise sur le bout des doigts et sont obsédés par l'expérience client. L'important est que vous sachiez où résident vos points forts et que vous soyez sûr d'avoir le bon co-fondateur capable de complémenter vos points forts. De plus, il est fortement recommandé d'avoir dans son équipe ou même en tant que conseiller, un profil ayant une expérience préalable en matière de gestion d'entreprise ou de mise à l'échelle d'opérations commerciales. C'est particulièrement important lorsque les investisseurs recherchent au niveau de l'équipe derrière l'entreprise des profils seniors qui connaissent le secteur pour s'assurer que les équipes sont en mesure de mettre en œuvre leurs plans.



**Consignes :** Envoyer un mail de suivi aux investisseurs tout en ajoutant le pitch deck présenté en pièce jointe est fortement recommandé. Il est également utile d'avoir une version abrégée de votre pitch deck car vous pouvez en avoir besoin quand vous rencontrez des clients ou des partenaires potentiels.



**Boussole :** Réussir son pitch.

» [Les pitch decks les plus réussies que vous devez connaître.](#)

## Arriver à un "oui"

L'étape entre le pitch et le closing peut être frustrante. Le plus souvent, les investisseurs ne vous donneront pas de raisons détaillées de leur refus et, dans de nombreux cas, vous n'aurez même pas de réponse. Si vos efforts de levée de fonds n'aboutissent pas, en parlez à vos collègues, à d'autres startups et aux investisseurs pour comprendre ce qui pourrait manquer dans votre présentation, ou ce que vous pourriez faire pour améliorer votre pitch. Si rien d'autre n'est fait, les retours sur votre business plan peuvent vous apporter de nouvelles idées pour construire un business plan plus solide. Le processus de levée de fonds peut prendre du temps et être fastidieux, il est donc important d'être patient. Il peut falloir à un fondateur des dizaines, voire des centaines de conversations avant de réussir à attirer un investissement.



**Consignes :** Bien qu'il faille être patient, il faut éviter de consacrer trop de temps à la levée de fonds au détriment de l'entreprise. Structurer l'équipe de manière à pouvoir s'adapter à l'absence du fondateur dans les opérations quotidiennes peut être crucial pour assurer la pérennité de l'entreprise.



**Boussole :** Arriver à un "oui".

» **Étapes cruciales après avoir réussi votre pitch.**



# Passer à la clôture



**Destination :** Conclure le meilleur deal pour vous et vos investisseurs.



**Directions :** La clôture du deal est un mélange d'art et de science. Il existe des instruments communs utilisés pour faciliter le processus entre les investisseurs et les startups, notamment la diligence raisonnable ou encore la due diligence et la feuille de modalités. Soyez transparent et ouvert, et n'oubliez pas que vous essayez de trouver le meilleur accord pour vous deux. Vous avez le droit de dire non !

## Comment négocier avec les investisseurs ?

Bonne nouvelle. Après quelques présentations, certains investisseurs ont manifesté un intérêt pour votre startup et sont prêts à participer à votre tour de table. Il est maintenant temps de négocier. La négociation consiste à créer un partenariat commercial à long terme entre les investisseurs et les entrepreneurs. Gardez cette liste à l'esprit lorsque vous négociez avec des investisseurs.

- » **Gardez l'esprit ouvert :** Si vous êtes trop ferme sur vos termes et conditions, vous risquez de ralentir ou de bloquer les négociations. Vous n'avez pas besoin de céder sur tous les points, mais vous devez rechercher les occasions de trouver un terrain d'entente. S'il y a un point sur lequel vous ne pouvez absolument pas céder, demandez-vous pourquoi et essayer de voir s'il existe un moyen d'obtenir le même résultat différemment.
- » **La négociation doit se faire dans un climat de confiance :** Pour bien négocier, vous devez également établir un climat de confiance. Votre attitude envers votre investisseur aura une incidence sur le résultat de la négociation. Soyez clair, direct et transparent sur ce que vous voulez et demandez la même chose à votre investisseur.
- » **Assurez-vous d'être alignés dès le départ :** À la fin de l'échange, prenez le temps de résumer les principaux termes négociés et les décisions prises. Assurez-vous que vous êtes alignés et bien sur la même page, et n'hésitez pas à poser des questions si vous avez des doutes.



**Boussole :** Comment négocier avec les investisseurs.

- » **Quel pourcentage de votre entreprise les investisseurs doivent-ils obtenir ?**

## Quand faut-il dire non ?

Si l'investisseur ou les conditions proposées au niveau de la feuille de modalités ne correspondent pas à vos attentes, vous risquez de vous engager à céder plus de contrôle sur l'entreprise que vous ne l'auriez prévu au départ. La levée de fonds est une affaire à double sens, et vous devez vous assurer que les personnes qui acquièrent une participation dans l'entreprise comprennent et soutiennent votre vision. Si l'idée est bonne et le modèle économique est solide, vous devez vous concentrer sur la recherche de l'investisseur qui vous convient le mieux pour vous aider à développer l'entreprise et non pour entraver sa croissance. Cela peut signifier que les délais sont décalés, mais cela peut être la meilleure décision pour votre entreprise sur le long terme.



**Zoom :** Ne pas accepter des fonds à tout prix, l'expérience de Kaba Delivery au Togo.

Kaba Delivery a fonctionné en bootstrapping depuis son lancement. Dès le début, les cofondateurs se sont engagés à rester autosuffisants et à ne pas ouvrir le capital à des investisseurs externes. Leur objectif était de comprendre en profondeur leur modèle économique et de tester sa rentabilité. Bien qu'elle ait été approchée par des investisseurs intéressés par l'entreprise, l'équipe de Kaba Delivery a choisi de décliner les offres jusqu'à ce qu'elle ait une compréhension complète du potentiel de rentabilité et de la valeur de l'entreprise.

Ruphin Tiou Tagba Alit, cofondateur et PDG, souligne qu'il est important pour un entrepreneur de se positionner dans une situation gagnant-gagnant lors des échanges avec les investisseurs et de ne pas accepter un financement à tout prix. Elle ajoute qu'il est important de comprendre la vision et la stratégie d'investissement de l'investisseur, car un investisseur américain n'aura pas la même stratégie d'investissement qu'un investisseur axé sur l'Afrique.

## Se mettre d'accord sur la feuille de modalités (Term Sheet)

Lorsque vous passez à l'étape de la clôture, vous aurez besoin d'établir une feuille de modalités ou encore Term Sheet. Une feuille de modalités est un accord non contraignant qui présente les conditions de base d'un investissement. L'objectif de ce document est de faciliter les discussions, les négociations, et les accords de principe sur les termes clés. Si des accords sont conclus, les investisseurs et l'entrepreneur formalisent des obligations juridiquement contraignantes par le biais d'accords définitifs.

La feuille de modalités instaure les bases pour s'assurer que les parties impliquées dans une transaction sont d'accord sur les aspects majeurs. Parmi les éléments énoncés dans ce document nous citons, la valorisation de l'entreprise, le montant du ticket, le pourcentage, les droits de vote, les préférences en matière de liquidation, les dispositions anti-dilution, et les engagements des investisseurs.

 **Boussole** : Se mettre d'accord sur la feuille de modalités.

- » [Comment lire la feuille de modalités d'une startup.](#)
- » [Modèle de feuille de modalités du Corporate Finance Institute.](#)
- » [Feuille de modalités standard pour la Série A.](#)



## Passer à la diligence raisonnable (due diligence)

Après avoir signé la feuille de modalités, préparez-vous à la phase de la diligence raisonnable ou encore la due diligence. La due diligence est le processus d'examen des différents aspects de l'entreprise. Cette étape permet aux investisseurs de s'assurer que les entreprises ciblées sont en règle, que leur documentation est organisée, et que l'actif et le passif actuels sont annoncés. Afin de se préparer à cette étape clé du processus de la levée de fonds, il est important de bien connaître les documents qui vous seront demandés par les investisseurs à ce stade.



### Diligence financière

Une évaluation de la santé financière d'une entreprise. Elle comprend l'examen minutieux des performances historiques et actuelles d'une entreprise en passant en revue les états financiers, les actifs, les dettes, les flux de trésorerie et les projections.



### Diligence juridique

Une évaluation des risques pour examiner toute responsabilité potentielle de la société cible qui pourrait avoir un impact sur la transaction. Elle comprend généralement l'examen de tous les contrats importants, y compris la gestion et la propriété de l'entreprise, l'accord de partenariat, l'accord de licence, les garanties et les informations sur le financement du prêt.



### Diligence opérationnelle

Une évaluation des risques et opportunités opérationnels d'une entreprise. Elle comprend l'examen du business model et des opérations pour évaluer les processus opérationnels et les ressources mis en place.



### Diligence raisonnable en matière de propriété intellectuelle

Une évaluation de la quantité et de la qualité des actifs de propriété intellectuelle d'une entreprise. Bien que ces actifs soient intangibles, ils contribuent souvent de manière importante à la valeur globale de l'entreprise et peuvent la distinguer de ses concurrents.



**Boussole** : Passage à la diligence raisonnable.

- » [La checklist de la due diligence pour les startups.](#)

# Que faites-vous après la clôture ?



**Destination :** Faire en sorte que vos investisseurs soient satisfaits et entamer la préparation du prochain tour de table.



**Directions :** Vous avez conclu le tour de table. Il est temps de vous concentrer sur la réalisation des jalons pour lesquels vous avez levé des fonds. Il est important de tenir vos investisseurs au courant de l'évolution de la situation et d'éviter les mauvaises surprises. Il est également temps de commencer à penser à votre prochaine levée de fonds et de vous assurer que vous commencez à la planifier assez tôt pour éviter une ruée de dernière minute.

## Gérer les attentes

Bien qu'entretenir une bonne communication entre investisseurs et fondateurs semble évident, les attentes ne sont pas toujours satisfaites, et les effets peuvent nuire aux deux parties. Que vous soyez un fondateur ou un investisseur, il est essentiel d'entretenir une relation honnête et transparente dès le départ. Les communications doivent inclure :

- » L'entretien d'échanges réguliers avec les investisseurs sur l'état de l'entreprise : Les investisseurs ne veulent pas être surpris. Même s'il n'y a pas de défis spécifiques auxquels la startup est confrontée, maintenir une communication régulière permet de s'assurer que les parties prenantes sont sur la même longueur d'onde et que les opportunités sont saisies. Partagez régulièrement des courriels où vous présentez les principales priorités actuelles, les soldes actuels des comptes, les derniers indicateurs clés de performance, et les éventuels défis auxquels vous faites face.
- » Les investisseurs s'attendent à ce que les fondateurs les sollicitent en leur demandant de l'aide, notamment aux premiers stades de développement de l'entreprise lorsque les équipes spécifiques ne sont pas encore recrutées et que les fondateurs se retrouvent à gérer différents aspects de l'entreprise tels que la comptabilité, les ressources humaines, les opérations et l'administration, ce qui n'est peut-être pas leur champs d'expertise. Cette phase étant la plus critique, il est recommandé que les fondateurs s'appuient sur le support technique de leur investisseurs en les sollicitant pour des conseils, des recommandations et des connexions.

## Gérer la relation avec les investisseurs

Quelle que soit la taille de l'entreprise, la gestion de la relation avec les investisseurs est cruciale. Les investisseurs doivent avoir une visibilité sur les performances, les réalisations, et les défis auxquels votre entreprise est confrontée afin de pouvoir prendre des décisions judicieuses quant à la poursuite de leurs investissements ou de leur soutien à votre entreprise.

Établir un plan détaillé du système de gestion des relations avec les investisseurs va non seulement renforcer la confiance des investisseurs actuels et potentiels dans votre entreprise, mais va également contribuer à instaurer une bonne relation de travail.

Voici quelques informations à inclure au niveau d'un plan de gestion des relations avec les investisseurs :

- » **Situation financière :** Chiffre d'affaires, ventes, bénéfices et coûts par rapport à la même période de l'année précédente, ainsi que les investissements obtenus depuis votre dernière annonce. Incluez des informations telles que le montant des liquidités ou des fonds équivalents à des liquidités dont vous disposez, ce qui devrait démontrer que vous seriez en mesure de couvrir au moins vos engagements si le pire devait se produire.
- » **Statut opérationnel :** Nombre d'employés et croissance de l'effectif, extension des locaux et croissance prévue.
- » **Nouveaux développements :** Les commandes récentes des clients et les projets en cours, les nominations de cadres supérieurs, l'introduction de nouveaux produits et les partenariats importants.



**Consignes :** Il existe d'autres pratiques pour gérer la relation avec ses investisseurs. De nombreux investisseurs expérimentés ont également leur propre méthode de travail et ne souhaitent pas être très impliqués, c'est pour cela qu'il est important de se mettre d'accord sur la méthode de travail et la fréquence des réunions dès le départ.



### Zoom : Gérer la relation avec ses investisseurs, l'expérience de Wattnow en Tunisie.

Wattnow s'adresse au problème de gaspillage d'énergie des entreprises en leur fournissant une solution pour optimiser leur consommation et/ou leur production énergétique. La solution de Wattnow comporte une composante hardware permettant de capturer les données, et une composante software permettant de transformer les données collectées en informations exploitables. La solution cible les entreprises opérant dans un large éventail de secteurs, elle est rentable et facilement déployable grâce à son expérience utilisateur.

Tout au long de son parcours de financement, Issam Smaali, fondateur et PDG de Wattnow, a pu lever plus de 1,5 million \$ à travers différents tours de table, auprès de nombreux investisseurs. D'après son expérience, Issam insiste sur l'importance de maintenir une communication forte et régulière avec ses investisseurs après avoir reçu les fonds, et de les tenir informés des nouveautés, des métriques de l'entreprise, et des jalons franchis. Afin d'entretenir sa relation avec ses investisseurs, Issam envoie régulièrement des newsletters à ses investisseurs.



### Boussole : Gérer la relation avec les investisseurs.

» [Comment entretenir de bonnes relations avec les investisseurs.](#)

## Se préparer pour le prochain tour de table

Vous l'avez compris, c'est un cycle ! Après avoir conclu un tour de table, vous commencerez très probablement à préparer le suivant. Vous suivrez le même processus, en commençant par répondre aux questions suivantes : Avez-vous besoin de lever des fonds ou non ? Si oui, pourquoi et combien ?



CHAPITRE 2

# Aperçu sur le pays



# Connaître son écosystème startup

## Le parcours de l'écosystème entrepreneurial

Plusieurs parties prenantes et acteurs ont influencé ou influencent directement ou indirectement la croissance des startups au Bénin. Il est donc important d'avoir une vue complète de la genèse de cet écosystème, ainsi que la chronologie des faits marquants ou significatifs de l'écosystème entrepreneurial du Bénin.

- » Lancement du Fonds National de Promotion de l'Entreprise et de l'Emploi des Jeunes (FNPEEJ), premier fonds public de soutien à l'entrepreneuriat, qui offre des financements.
- » Lancement d'Etrilabs, première structure d'accompagnement à l'entrepreneuriat au Bénin.
- » Démarrage des activités de la Semaine d'Internet, initiée par le Ministère des Télécommunications, qui permet la mise en avant des initiatives des porteurs de projets.

De  
2007 à  
2010

- » Lancement des premières startups béninoises : Chaperone, Pikkiz, Rightcom, Exportunity, Kea Medicals.
- » Création de l'Agence de Développement de Sèmè City (ADSC) issue des réformes du Programme d'Actions du Gouvernement (PAG 1).
- » Lancement de l'accélérateur TEKXL, de la première cohorte du programme d'accélération EtriStars, et du programme Women High Impact Startup Program Academy (WHISPA).
- » Organisation de la 1ère édition du Benin Investment Forum (BIF).
- » Passage de la Semaine d'Internet à la Semaine du Numérique (SENUM).
- » Début des discussions autour de l'élaboration d'un projet de Startup Act au Bénin.
- » Introduction d'une démarche digitale pour la création et la formalisation des entreprises informelles au Bénin à travers la création de l'APIEX.

De  
2015 à  
2018



De  
2011 à  
2014

- » Création de UAC Startup Valley, premier incubateur au sein d'une université nationale (Université d'Abomey Calavi).
- » Création de BloLab, premier Fablab au Bénin offrant un espace de prototypage de solutions.
- » Démarrage des activités de Solidarités Entreprises Nord Bénin (SENS Bénin), première structure d'accompagnement à l'entrepreneuriat implantée en dehors de la capitale.

De  
2019 à  
2022

- » Lancement du Tony Elumelu Foundation Challenge (TEF).
- » Organisation du Early Stage Startup Investment Conference (ESSIC), première conférence sur la levée de fonds en phase d'amorçage.
- » Création du Benin Business Angels Network (BBAN).
- » Adoption de la loi portant promotion et développement des micros, petites et moyennes entreprises en République du Bénin.
- » Création du Fonds d'Appui à l'Entrepreneuriat Numérique (FAEN) et lancement du financement Oumandera.
- » Insertion des incitations pour les startups dans le Code Général des Impôts.
- » Multiplication des SAEI et création de la fédération des SAEI au Bénin.
- » Lancement de la communauté Women in Tech (WIT) au Bénin.

## État des lieux

Selon la cartographie de l'entrepreneuriat innovant<sup>1</sup> réalisée en 2020, près de 54% des entrepreneurs innovants du Bénin ont moins de 30 ans. Moins de 50 % d'entre eux se consacrent à plein temps au développement de leurs startups. Ainsi, un grand nombre d'entrepreneurs travaillent à plein temps pour d'autres structures et font de l'entrepreneuriat comme seconde activité, ou activité à temps partiel qu'ils effectuent en parallèle de leurs activités professionnelles régulières.

Au niveau des secteurs dans lesquels les entrepreneurs béninois interviennent et proposent des solutions, l'agriculture et l'agroalimentaire viennent en premier avec 16%, suivis du secteur du commerce et de la distribution avec 10%, les médias et les services à la personne représentent respectivement 9% et 8%. On note également un engouement des populations pour les solutions basées sur la résolution des problèmes quotidiens tels que les livraisons de repas ou de colis, la prise de rendez-vous médicaux, ou les paiements mobiles sur des plateformes.

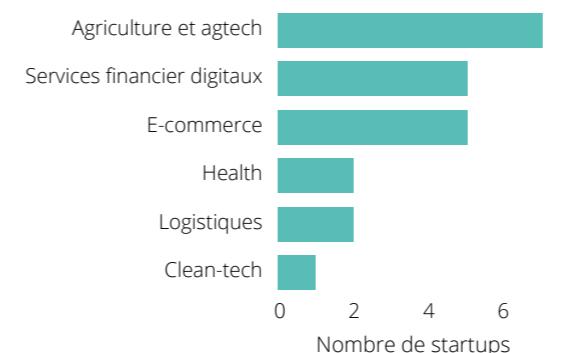
Les tendances mettent les services à la personne (Software as a service, SaaS) ou services de conciergerie, les services de mobilité, la fintech, ou encore la santé, en tête de liste des catégories de startups les plus utilisées, avec comme exemples phares des startups telles que Kkiapay, FedaPay, GoMedical, GoZem, ou encore Quattro. Une autre donnée importante est le taux d'échec des jeunes entreprises (entre 1 et 3 ans), celui-ci est en effet élevé (5 entreprises sur 10), et il n'est pas rare de voir beaucoup d'entreprises mourir faute de structuration, d'absence de bonne gouvernance, d'accès au financement et de bonne gestion des financements reçus. Le volet de risque de l'entrepreneuriat et la peur de ne pas avoir accès aux outils, ressources et accompagnement techniques ou financiers nécessaires, dissuadent de nombreux aspirants entrepreneurs ou de porteurs de projets.

## Aperçu sur le financement des startups béninoises

Selon des données de Briter Intelligence, 23 transactions ont été réalisées par les startups béninoises entre 2020 et 2021.



### Secteurs clés

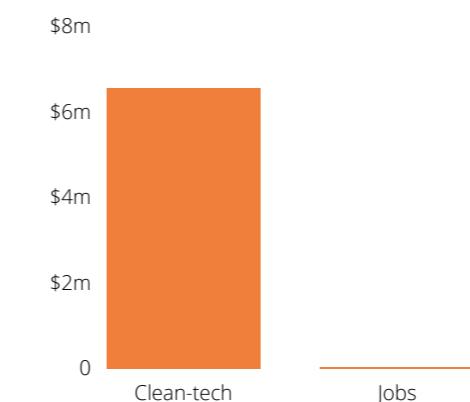


### Les startups les plus financées

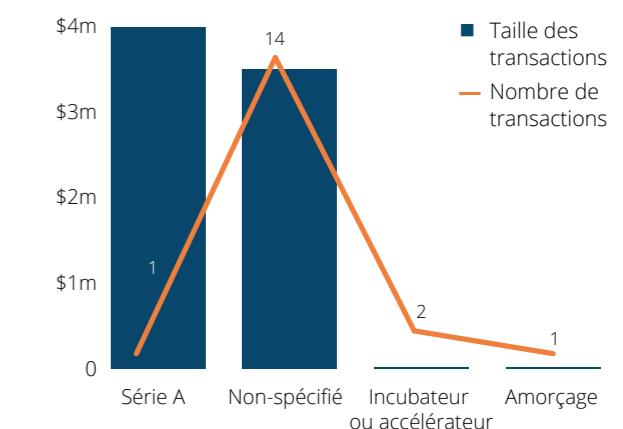


### Tendances de financement

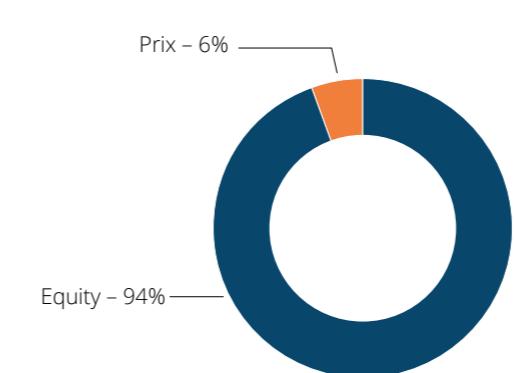
#### Financement par secteur



#### Financement par stade de transaction



#### Répartition des transactions par type



#### Financement par type de transaction



Ces figures s'appuient sur les données de Briter Intelligence qui suit de près les écosystèmes startup et les levées de fonds en Afrique. Pour plus d'informations, veuillez consulter les "[notes sur les données](#)".

# Quel écosystème de support est disponible pour vous ?

Afin d'accompagner les entrepreneurs au Bénin il existe différents types de structures fournissant une offre de services assez variée : les coworking spaces ou espaces partagés de travail, les incubateurs, les accélérateurs, les FabLabs, les agences gouvernementales, les chambres de commerce, les communautés. Il existe depuis 2021 une fédération béninoise des Structures d'Accompagnement à l'Entrepreneuriat Innovant (SAEI). Elle réunit plus d'une trentaine de structures accompagnant les entrepreneurs recensées par une cartographie nationale de l'écosystème des SAEI.<sup>2</sup> De plus, ces structures d'accompagnement sont appuyées par le projet DigiBoost mis en place par l'Agence de Développement Belge (ENABEL). Le projet DigiBoost permet à ces SAEI de se professionnaliser, et d'être outillées pour mieux répondre aux besoins des entrepreneurs locaux.

Type	Description	Role	Exemples
Espaces de coworking	Les Coworking Spaces sont des espaces de travail partagés par plusieurs entrepreneurs dans le but de faire des économies de coûts et de commodité grâce à l'utilisation d'infrastructures communes, telles que des équipements informatiques ou bureautiques, la connexion internet, les salles de réunions et de formations.	» Location d'espaces de travail et de bureaux » Organisation d'évènements » Organisation de réunions » Location d'équipements de présentation (écran, projecteurs etc)	» Solidar'IT » Soleil Coworking Space » L'envol » Eyoba Consulting » Btech Space » The Space » Labis Porto Novo » Aerolis
Hubs d'innovation	Les Hubs d'innovation ou encore pôles d'innovation sont des points centraux de l'activité des communautés d'innovation dans des domaines d'intérêt autour des nouvelles technologies et du numérique. Les pôles d'innovation s'appuient généralement sur les laboratoires, bureaux ou campus de structures existantes.	» Espaces de travail partagés » Accès des visiteurs à la connexion internet » Organisation de formations spécialisées dans les domaines de l'innovation » Organisation d'évènements	» Hub d'innovation d'Epitech Bénin » Guerra Tech Hub Parakou » Waxangari Labs » Points Numériques Communautaires
Les fabLabs	Les fablabs constituent des espaces de rencontres et de créations collaboratives, permettant entre autres, de fabriquer des objets uniques : objets décoratifs, objets de remplacement, prothèses, orthèses, premiers prototypes de solutions, et autres objets robotiques.	» Recherche et développement des produits » Prototypage	» Iroko FabLab » BioLab

Type	Description	Role	Exemples
Les makerspaces	Les makerspaces sont des espaces d'apprentissage incorporés dans d'autres entités à caractère éducatif telles que les écoles ou les universités. Ils permettent aux jeunes, étudiants, écoliers, entrepreneurs et passionnés d'innovation et de création de venir expérimenter de nouvelles choses et de faire des découvertes.	» Recherche et développement des produits » Création » Apprentissage	» TechIMA » Sèmè City Open Park » Sèmè Two
Les incubateurs	Les incubateurs permettent de former des entreprises aux fondamentaux de l'entreprise pour le lancement du produit ou de la solution de l'entrepreneur.	» Incubation	» Incub'IMA » Btech Space » l'envol » UAC Startup Valley » Women Impact Network (WIN)
Les accélérateurs	Les accélérateurs permettent de préparer les entreprises au passage à l'échelle de leurs solutions et aux stratégies d'expansion pour réussir des levées de fonds.	» Accélération	» Etrilabs » BeniBiz
Les communautés	Les communautés servent à réunir autour d'une même thématique ou cause commune des innovateurs, entrepreneurs, et jeunes passionnés de nouvelles technologies ou d'économie numérique.	» Creusets d'échanges, Réseautage » Partage de bonnes pratiques, » Organisation d'afterworks, - formations	» Women In tech Bénin (WIT) » Réseau Entreprendre Bénin (REB) » Google Digital Group Cotonou
Les universités et écoles	Les universités et écoles servent de pépinières pour la formation des talents et des futurs entrepreneurs ou innovateurs. Certaines universités hébergent des incubateurs d'entreprises et aident également les jeunes à l'insertion professionnelle.	» Formations des talents pour l'écosystème » Aide à l'insertion professionnelle et entrepreneuriale	» Epitch Bénin » L'Institut de Formation et de Recherche en Informatique (IFRI) » Africa Design School (ADS) » Institut de Mathématiques et de Sciences Physiques
Les cabinets d'expertise et les sociétés de Gestion et d'Intermédiation	Les cabinets d'expertise comptable et d'ingénierie financière servent à structurer les montages financiers des entrepreneurs lorsque ceux-ci veulent aller vers les banques pour lever de la dette principalement ou vers les fonds d'investissement pour de l'équité dans certains cas.	» Accompagnement technique » Appui conseils aux entrepreneurs	» Sud Capital » BP Conseils » Impact Plus Consulting » Cosmos Consulting » Ronny Consulting » Groupement Secofi » Consortium SAFA Group » Talent Plus Conseils

Type	Description	Role	Exemples
Les agences gouvernementales	Les agences gouvernementales sont des structures sous tutelle de la présidence ou des ministères sectoriels, qui fournissent un appui technique aux entrepreneurs.	» Accompagnement technique » Appui conseils aux entrepreneurs	» Agence Nationale pour la Promotion de l'Emploi (ANPE) » le Centre de Promotion et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises (CEPEPE) » l'Agence de Développement de Sèmè city (ADSC)
Les chambres de commerce et les organisations patronales et professionnelles	Les chambres de commerce et d'industrie sont des organisations issues d'un partenariat public-privé. Elles représentent les intérêts des industries et des entreprises auprès des pouvoirs publics et des autorités étrangères.	» Accompagnement technique » Appui conseils aux entrepreneurs	» La Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin (CCIB) » La Chambre de Commerce Européenne du Bénin (CCE) EuroCHAM

## Les coworking spaces

Les coworking spaces offrent la possibilité de partager des locaux, des salles de réunions ou de la connexion internet soit gratuitement ou à des prix forfaitaires et réduits. L'avantage de ces espaces est qu'ils favorisent le réseautage entre entrepreneurs et créatifs. Ils permettent aussi de réaliser des économies sur les coûts de démarrage notamment en matière d'acquisition de locaux ou matériels.

Organisation	Description	Lien
Solidar'IT	Solidar'IT est un coworking space qui met à disposition des jeunes et des entrepreneurs des espaces pour brainstormer, du matériel pour faire des présentations et des salles équipées pour les réunions également et des bureaux privatifs.	<a href="#">Lien</a>
Btech Space	Btech Space est un incubateur accélérateur fablab qui propose également des services de locations de bureaux privatifs ou collectifs et de salles de réunions pour les startups et les entreprises.	<a href="#">Lien</a>
Benilab Services	Benilab Services est un coworking space situé dans la ville de Lokossa qui propose plusieurs espaces de travail partagés à l'endroit des entrepreneurs, des jeunes et des hommes d'affaires.	<a href="#">Lien</a>
Aerolis	Aerolis est un centre d'affaires qui fournit des espaces de travail équipé et fonctionnel, pour les entrepreneurs nomades de la place à Cotonou.	<a href="#">Lien</a>

## Les hubs d'innovation

Il s'agit des points centraux de l'activité des communautés d'innovation, permettant d'accueillir des événements, des formations et des rassemblements de jeunes et d'entrepreneurs. Situés sur l'ensemble du territoire et de façon délocalisée, ils disposent d'une connexion internet et d'espaces pour accueillir des séances et des formations pour les jeunes entrepreneurs ou autres types de demandeurs.

Contrairement aux coworking spaces avec une composante payante, les hubs d'innovation sont pratiquement libres d'accès et gratuits. Il faut noter qu'au Bénin plusieurs incubateurs, accélérateurs ou coworking spaces jouent également le rôle de hubs d'innovation, compte tenu de la difficulté d'accès à une bonne qualité de services de connectivité en dehors des grandes villes.

Organisation	Description	Lien
Centre d'Employabilité Francophone (CEF)	Le Centre d'Employabilité Francophone mis en place par l'Agence Universitaire Francophone est un espace interconnecté dédié au renforcement de l'employabilité, à l'insertion professionnelle et à l'entrepreneuriat des étudiants et des jeunes diplômés.	<a href="#">Lien</a>
Guerra Tech Hub	Guerra Tech Hub est une communauté de "solutionneurs de problèmes" réunissant des passionnés de technologie et d'innovation, des développeurs, designers, entrepreneurs installés dans la ville de Parakou avec un rayonnement dans toute la partie septentrionale du Bénin. Elle crée un cadre de formation et de rencontres autour de l'entrepreneuriat, la robotique, la programmation, la Réalité Virtuelle et la Réalité Augmentée, etc.	<a href="#">Lien</a>
Wanxangari Labs	Wanxangari Labs est un tech hub installé dans la ville de Parakou au Nord du Bénin, qui offre des opportunités à tous les jeunes pour développer des compétences dans les domaines de la programmation web et mobile, de l'électronique, de la maintenance, de la production audiovisuelle etc.	<a href="#">Lien</a>
EtriLabs	EtriLabs est un centre communautaire et technologique au Bénin pour les personnes qui souhaitent co-travailler, co-créer et collaborer sur des projets et des startups qui visent à résoudre des problèmes critiques chez eux et dans le monde. Leur mission est de promouvoir une culture d'entrepreneuriat ancrée dans l'innovation, la créativité et le service. La communauté EtriLabs comprend des entrepreneurs, des designers, des développeurs, des spécialistes du marketing, des éducateurs et plus encore.	<a href="#">Lien</a>

## Les fablabs et les makerspaces

Les fablabs et les makerspaces sont des espaces propices au prototypage de solutions et à l'expérimentation de la création d'innovations. Ils permettent aux jeunes startups qui n'ont pas encore fini de travailler sur leur produit, service ou solution, de les créer, les tester et de les améliorer avant de pouvoir développer des prototypes prêts à l'utilisation et à la mise sur le marché.

Organisation	Description	Lien
Iroko FabLab	Iroko fablab propose des ateliers, des programmes d'accompagnement, pour les entrepreneurs, créatifs, artisans, artistes, personnes en reconversion professionnelle dans les domaines de l'artisanat, de l'art et du design, de la conception et la fabrication de prototypes numériques et artisanaux.	
BioLab	BioLab est un réseau de fablabs présents à Cotonou et à Porto Novo. Ils proposent des ateliers de fabrications d'objets et des formations sur les objets numériques, l'impression 3D, et la création de solutions pour l'amélioration des villes.	

## Les Incubateurs

Les incubateurs permettent aux entreprises de se faire accompagner au travers de programmes d'incubation allant de 9 mois à 2 ou 3 ans. Les programmes d'incubation proposent des formations, du coaching et du mentorat, structurés autour de la connaissance des fondamentaux de l'entrepreneuriat, de la création d'une proposition de valeur pour le produit, le service ou la solution, du modèle d'affaires, des aspects de ventes, de marketing et de communication, ou encore du management des équipes et des aspects légaux et fiscaux. L'objectif de ces programmes d'incubation est généralement de rendre la startup apte à convaincre des potentiels investisseurs, à pitcher et à pouvoir lever des fonds ou recevoir du financement d'amorçage.

Organisation	Description	Lien
Btech Space	Btech Space est un espace de travail partagé et un réseau de coworkers partisans de l'économie collaborative, ouvert à tous ceux qui ont besoin d'un environnement professionnel et convivial pour développer un projet d'entreprise, un projet personnel ou un projet associatif, développer leur réseau et rencontrer d'autres personnes ayant les mêmes visions et les mêmes envies d'entreprendre.	
Incub'IMA	Incub'IMA propose aux entrepreneurs béninois deux fois par an, le programme d'incubation What I need (WIN) durant 6 mois. Ce programme se concentre sur des aspects tels que le modèle d'affaires, le développement commercial et marketing, ou encore le leadership du dirigeant. La méthodologie inclut du coaching, du mentorat personnalisé et l'accès au réseau de partenaires de Sèmè City.	
UAC Startup Valley	UAC startup Valley propose un programme d'incubation qui dure 24 mois et intègre des formations, du mentorat, et du réseautage pour aider les entreprises à se structurer. Le programme offre différents modules dont la formalisation des entreprises, le management du personnel, le modèle économique ou encore l'analyse du marché, la communication et le marketing.	

## Les accélérateurs

Les accélérateurs offrent de l'accompagnement aux entreprises en phase d'amorçage (early stage) afin de leur permettre d'atteindre rapidement une croissance au travers des formations, du coaching, du mentorat, de la facilitation d'accès à du réseau et à du financement. Ces accélérateurs peuvent être génériques ou sectoriels, c'est-à-dire se spécialiser sur un secteur en particulier (agrobusiness, ou encore métiers de la mode, par exemple). Les accélérateurs au Bénin proposent des programmes d'accompagnement d'une durée allant de 3 à 6 mois. À la fin de ces programmes, les entrepreneurs sont souvent capables de faire des levées de fonds au moyen de véhicules financiers disponibles. À ce titre, nous pouvons citer l'exemple des startups Ylomi, Go Medical, Jinukun.

Organisation	Description	Lien
Incub'IMA	Incub'IMA offre une fois par an le programme d'accélération Scale Up Now (SUN) qui dure 6 mois et vise à aider les startups à fort potentiel à passer à l'échelle. Le programme propose de l'accompagnement sur les volets organisationnel, financier, logistique et marketing des startups ainsi que la mise en place d'un plan de croissance des entreprises accélérées.	
BeniBiz	BeniBiz, un projet de TechnoServe, est un accélérateur de croissance d'entreprises dans le secteur agro-alimentaire, intégré au projet TechnoServe. Il offre aux entrepreneurs les compétences et l'accompagnement dont ils ont besoin pour développer des micro-entreprises agro-alimentaires et pour augmenter leur chiffre d'affaires annuel.	
Etrilabs Bénin	Etrilabs propose le programme d'accélération EtriStars conçu au profit des startups tech. Ce programme offre aux entrepreneurs de l'appui technique, des formations, des workshops, un système de mentorat et de coaching, ainsi que des dispositifs d'investissement	

## Les communautés

Il existe plusieurs communautés nées soit de l'action des partenaires techniques au développement, ou de façon spontanée sans appui ou soutien de partenaires qui accompagnent les entrepreneurs et plus précisément les entrepreneurs femmes. Ces dernières ont encore plus de difficultés que les hommes à accéder à de l'accompagnement technique et financier pour leurs entreprises.

Ainsi, Enabel au travers du projet Digiboost financé par l'Union Européenne avec le soutien institutionnel du Ministère du Numérique et de la Digitalisation (MND) a permis la création de la communauté Women In Tech (WIT).

De plus, l'ambassade des États-Unis au travers de l'USADF a facilité la création d'une communauté béninoise autour du programme African Women Entrepreneurship Program (AWEP). Enfin, il y a d'autres communautés telles que celle du Cluster Entrepreneuriat Synergies animé par TechnoServe, et qui réunit plusieurs acteurs de l'écosystème pour des discussions et échanges sur l'entrepreneuriat à Cotonou et Parakou.

## Les universités et écoles

Plusieurs universités s'intéressent à la question de l'entrepreneuriat numérique et à l'innovation au Bénin. Nous avons par exemple Epitech Bénin, l'Institut de Formation et de Recherche en Informatique (IFRI), Africa Design School, l'Institut de Mathématiques et de Sciences Physiques de Dangbo (IMSP) et Pigier Bénin. Elles constituent des pépinières de talents du fait des programmes qu'elles offrent aux étudiants qui comprennent des modules sur le numérique, l'innovation ou l'entrepreneuriat digital. Ces universités organisent ou participent régulièrement à des évènements de l'écosystème.

Organisation	Description	Lien
Epitech Bénin	Epitech est une école d'études supérieures et de formations courtes qui propose des cursus variés autour de l'informatique. Elle intègre une pédagogie par projet et une approche entrepreneuriale dans la plupart de ses formations	<a href="#">Lien</a>
Africa Design School	Africa Design School (ADS) est une école d'études supérieures qui propose des formations dans les métiers de design graphique, design numérique et design d'espaces, architecture d'intérieur et design des objets.	<a href="#">Lien</a>
L'Institut de Formation et de Recherche en Informatique (IFRI)	L'IFRI propose des formations permettant aux apprenants de créer et développer des solutions informatiques capables de répondre à des projets de sociétés. L'université a également une approche entrepreneuriale qui permet aux étudiants de développer des projets au cours de leur formation.	<a href="#">Lien</a>

## Les cabinets d'expertise comptable et d'ingénierie financière

Au Bénin, les cabinets d'expertise comptable ou d'ingénierie financière servent parfois à structurer les montages financiers des entrepreneurs qui souhaitent s'orienter vers les banques pour lever de la dette, ou vers les fonds d'investissement pour de l'equity<sup>3</sup>. Il existe également des cabinets en appui conseil et en appui à la stratégie de croissance. Ces cabinets fonctionnent différemment des structures d'accompagnement (incubateurs, accélérateurs et autres SAEI), bien que ces dernières aient également pour finalité d'apporter un type de support à la levée de fonds. Ces cabinets aident les entreprises classiques et parfois les startups à faire leurs montages financiers, et à structurer leurs plans d'affaires pour lever des fonds auprès des banques. Ils font par ailleurs partie des structures agréées par la Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest (BCEAO) dans le cadre du Dispositif d'Appui au Financement des PME/PMI au Bénin.<sup>4</sup>

Organisation	Description	Lien
Sud Capital	Sud Capital est un cabinet de conseil en banque et finance, en gouvernance, en stratégie, en organisation et gestion, il exerce en qualité de structure d'appui et d'encadrement des entreprises (SAE).	<a href="#">Lien</a>
Impact Plus Consulting Group	Impact Plus Consulting est un cabinet qui fournit des services d'accompagnement aux startups et porteurs de projets innovants pour les aider à soutenir l'étape clé de "gestation" des projets innovants et les former aux fondamentaux pour la phase de démarrage.	<a href="#">Lien</a>
Business Partners (BP Conseils)	BP Conseils est un bureau d'études qui fournit des services de conception des projets d'investissement, d'assistance technique (maîtrise d'œuvre) aux entrepreneurs.	<a href="#">Lien</a>

## Les agences gouvernementales

Soutenus par la volonté politique du Gouvernement du Bénin d'accompagner les startups et les entreprises de façon multisectorielle, plusieurs agences ont été créées avec pour vocation spécifique d'apporter du soutien et de l'appui technique aux entreprises et startups innovantes au Bénin. L'Agence de Développement de Sèmè City (ADSC) et l'Agence Nationale pour l'Emploi (ANPE) font partie des agences qui offrent de l'accompagnement technique et du support non financier aux entreprises. En 2022, le gouvernement a également autorisé la création de l'Agence pour le Développement des Petites et Moyennes Entreprises (ADPME). En cours d'opérationnalisation, l'ADPME est le guichet unique de promotion et d'accompagnement des PME en République du Bénin. Il faut ajouter à tout ceci la création en 2018 d'un comité interministériel pour l'accompagnement et le financement de l'entrepreneuriat de croissance. Ce comité coordonne stratégiquement les initiatives du gouvernement pour le développement de l'entrepreneuriat de croissance.

Organisation	Description	Lien
L'Agence de Développement de Sèmè City (ADSC)	Cette agence joue un rôle de facilitateur pour la création d'une zone (Sémé one et Sémé two) regroupant la première cité d'innovation. Au travers de son Incubateur interne Incub'IMA, elle propose différents programmes d'idéation et de pré-idéation, d'incubation et d'accélération.	<a href="#">Lien</a>
Le Centre de Promotion et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises (CePEPE)	Ce centre a pour mission d'appuyer la formation des entrepreneurs, à la création de nouvelles entreprises, à l'assistance, à la réhabilitation ou au développement d'entreprises existantes.	<a href="#">Lien</a>
L'Agence Nationale pour la Promotion de l'Emploi (ANPE)	Cette agence a pour mission d'assurer l'insertion professionnelle des jeunes demandeurs d'emploi dans les entreprises et d'aider à l'auto emploi ou entrepreneuriat, et d'apporter un appui aux porteurs d'initiatives potentiellement créatrices d'emplois.	<a href="#">Lien</a>
Agence pour le Développement des Petites et Moyennes Entreprises (ADPME)	Cette agence sert de guichet unique pour l'accompagnement des PME sur les services financiers et non financiers pour la croissance durable des entreprises.	<a href="#">Lien</a>

## Les chambres de commerce

Les chambres de commerce jouent un rôle important dans l'accompagnement et le financement des startups. Elles sont impliquées par exemple dans l'organisation de formations, d'ateliers ou d'évènements tels que des afterworks d'échanges, des soirées ou encore des petits déjeuners d'affaires à l'endroit des entrepreneurs. Devenir membre de ce type de réseaux permet aux adhérents d'appartenir à une communauté d'entrepreneurs venant de secteurs divers et d'avoir les informations en temps réel sur les opportunités d'accompagnement technique ou financier pour les entrepreneurs.

Organisation	Description	Lien
CCIB (Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin)	La CCIB accompagne les entreprises pour l'accès à des services tels que les études de marché sectorielles, l'aide au montage des dossiers, la facilitation de l'accès au financement et aux structures d'appui (SAE).	
La Chambre de Commerce Européenne du Bénin/ EuroCHAM	Eurocham au Bénin supporte les entreprises en offrant un cadre d'échanges et en leur permettant de développer leur réseau et d'avoir accès à des opportunités de financement européen.	

## Les associations et les ONGs

Organisation	Description	Lien
CIPB (Conseil des Investisseurs Privés du Bénin)	Le CIPB est une association d'entreprises du secteur privé dont le but est de promouvoir les bonnes pratiques en matière d'investissement au Bénin. Elle organise plusieurs évènements qui constituent des viviers de réseautage pour les startups et jeunes entreprises.	
Réseau Entreprendre au Bénin (REB)	Le REB est une association permettant aux structures d'appui à l'entrepreneuriat de travailler collectivement afin d'offrir un accompagnement de qualité aux entreprises béninoises. Il est un organe de liaison entre les structures d'appui aux PME-PMI du Bénin, la Chambre de Commerce du Bénin (CCI Bénin) et d'autres organismes tiers.	
La fédération Béninoise des Structures d'Accompagnement à l'Entrepreneuriat Innovant	La fédération Béninoise des SAEI est une association qui s'est fédérée pour répondre collectivement aux enjeux de professionnalisation de la pratique des structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat et pour faciliter le partage des bonnes pratiques entre différentes structures.	

# Quelles sont les options de financement qui s'offrent à vous ?

Il existe plusieurs véhicules de financement ou de levées de fonds pour les entreprises et startups au Bénin. Les plus courants et accessibles sont le microcrédit, les subventions via les concours ou compétitions et appels à projets divers, et le recours aux emprunts auprès des banques.

D'autres instruments financiers, tels que le prêt d'honneur, la prise de participation en capital par des Business Angels ou des fonds d'investissement, ou le crowdfunding ou financement participatif sont déjà utilisés dans l'écosystème. Cependant, selon les acteurs de l'écosystème consultés, le pourcentage des entreprises y ayant recours est encore très faible.

Très peu de fonds d'investissement interviennent directement sur le territoire béninois<sup>5</sup>, ce qui a pour conséquence de rendre le recours au capital risque encore peu démocratisé. Cependant certains fonds d'investissements fonctionnant déjà dans d'autres pays d'Afrique, ont des prospects et viennent démarcher des entreprises béninoises prometteuses. C'est le cas notamment de IEP (Investisseur et Partenaires). Le programme TechnoServe octroie du financement aux petites entreprises qu'il accompagne.

Enfin il est important de mentionner l'existence d'appuis financiers dédiés aux filières spécifiques telles que l'ananas, l'anacarde, le riz ou encore le coton. Le Projet d'Appui à la Compétitivité des Filières Agricoles et à la Diversification des Exportations (PACOFIDE) en est un exemple.

# Les instruments financiers

## 1 Le microcrédit ou les systèmes financiers décentralisés

La plupart des banques démontrent une réticence à financer des entreprises dont le projet ne présente pas de garanties solides ou manque de structurations. Recourir à de la dette auprès des banques n'est donc pas le moyen le plus simple pour des entrepreneurs de financer leur business. Bien en amont des banques, le microcrédit, présent au Bénin depuis plus de 30 ans, offre de meilleures facilités aux particuliers et entrepreneurs des communautés rurales à la base, et également aux entreprises urbaines. Les structures de microfinances ou systèmes financiers décentralisés sont créés pour accompagner les très petites et moyennes entreprises et les particuliers dans leurs projets de vente ou de commerce. À titre d'exemple, nous pouvons mentionner l'association pour la Promotion l'Appui au Développement des Micro-Entreprises (PADME), la CLCAM (Caisse Locale de Crédit Agricole et Mutuel), la Caisse Rurale d'Epargne et de Prêts (CREP), la FECECAM, Alidé ou encore le PEBco-Bethesda.

Le PADME propose des crédits à l'endroit des entreprises en démarrage. Ainsi, le crédit individuel ou le crédit à la consommation du PADME est destiné à l'achat d'équipements. Il permet aux entreprises de pouvoir contracter des prêts allant jusqu'à 20 000 000 FCFA remboursables sur une échéance de 24 mois avec des conditionnalités d'obtention de crédit plus simples que celles des banques traditionnelles. PEBco Bethesda quant à lui, propose également du financement aux petites et moyennes entreprises, avec de l'expertise pour le montage de dossiers dont le montant est supérieur ou égal à 5 000 000 FCFA. Il faut noter que l'ensemble de ces services sont disponibles et décentralisés sur l'étendue du territoire national selon les besoins des régions.

## 2 Les subventions

Il existe de nombreux programmes, concours et subventions accessibles aux entrepreneurs en République du Bénin. Lancés par divers acteurs aussi bien locaux qu'internationaux, ceux-ci ciblent souvent les porteurs de projets en phase d'idéation, avec ou sans prototype. Ces programmes sont plus adaptés aux jeunes entreprises ou aux porteurs de projets qui n'ont pas encore développé de Produit Minimum Viable ou "Minimum Viable Product, MVP". Parmi ces programmes, nous pouvons citer les suivants :

- » Les subventions de la Fondation des États-Unis pour le Développement de l'Afrique (USADF), en collaboration avec le Ministère des Petites et Moyennes Entreprises et de la Promotion de l'Emploi (MPMEPE) du Gouvernement du Bénin, offrent aux sociétés coopératives de producteurs, de transformateurs, et aux petites et moyennes entreprises béninoises la possibilité de soumettre des demandes de financements et de soutien pour leur développement. Il s'agit notamment de promouvoir des solutions innovantes qui permettent de renforcer leurs capacités à augmenter ou à améliorer les revenus, à créer des emplois, et à réaliser une croissance durable fondée sur le marché.
- » La subvention du programme Tony Elumelu Foundation (TEF) : l'Agence de Développement de Sèmè City pilote depuis 2018 l'accompagnement des candidats béninois aux subventions du TEF. Il s'agit d'un programme destiné aux entrepreneurs africains ayant des idées d'affaires ou des entreprises de moins de 5 ans. Le programme permet d'avoir accès à un capital d'amorçage de 5000 \$, du mentorat, des formations techniques et du renforcement de capacités sur la gestion d'affaires.
- » Les appels à projets : les appels à projets sont des événements récurrents lancés par des organismes internationaux tels que la GIZ, l'AFD, l'Ambassade des Pays-Bas, UNICEF, UNFPA, la Banque Mondiale, l'UEMOA ou encore par des entreprises privées telles que les opérateurs mobiles MTN Bénin ou Moov Bénin. Ils permettent aux entrepreneurs de postuler avec leurs idées et ou solutions et de bénéficier de subventions ou financements compris en général entre 1 000 000 FCFA et 100 000 000 FCFA selon l'appel à projets.
- » Les concours : le HackCovid 19 Benin Challenge lancé à l'initiative de l'UNICEF, UNICEF Bénin en 2020, le Challenge Fund de la Banque Mondiale, le concours d'accélération des solutions innovantes pour le changement climatique de la GIZ, les concours Get In the Ring Cotonou et Parakou lancés depuis 2017 par l'agence IDEE (Intégration, Diversification, Économique et Entrepreneuriat) avec le soutien de la Chambre Européenne de Commerce (EuroCham). Enfin, des initiatives régionales, continentales et internationales existent également telles que le concours Tremplin startup UEMOA, le concours de la GSMA pour les solutions innovantes, le concours des startups africaines à Vivatech Paris, le RFI App Challenge ou encore le concours international MassChallenge.

### 3 L'equity ou les actions ordinaires

Les actions ordinaires sont utilisées au niveau des fusions et acquisitions de grands groupes privés, publics et des grandes entreprises. L'écosystème béninois des startups, quant à lui, a commencé par enregistrer des levées de fonds en equity depuis environ 5 ans.

- » Il faut noter que le Bénin n'a encore à ce jour aucun fonds d'investissement régulièrement enregistré ou installé sur le territoire national. Néanmoins, des fonds intervenant dans la zone de l'Afrique francophone viennent régulièrement prospecter les startups à fort potentiel. Notons également que les questions de structurations et de gouvernance des entreprises, et la barrière de la langue empêchent certains fonds equity de s'installer au Bénin. 80 % des entrepreneurs interrogés dans le cadre de cette enquête admettent ne pas pouvoir négocier ou pitcher convenablement en anglais. L'anglais, étant la langue officielle pour les affaires, cet état des choses peut parfois compliquer les deals ou transactions. Une autre barrière est la méfiance des entrepreneurs au sujet de la valorisation des actions ou des parts, de la compréhension des enjeux du document juridique qu'est le Term Sheet ou pacte d'associés.



© Endeavor/Ilume Creative Studio

### 4 Le crowdfunding ou financement participatif

Le financement participatif existe déjà et depuis longtemps au Bénin sous la forme de la tontine. L'arrivée et l'adoption d'internet dans les usages a contribué à catalyser la pratique du crowdfunding et à lui donner une plus grande portée. Désormais, un nombre croissant de personnes peut cotiser depuis partout dans le monde, sans avoir aucun lien dans la vie réelle. La culture du paiement en ligne a contraint les plateformes de crowdfunding à intégrer le Mobile Money aux différents moyens de paiements mis à disposition des utilisateurs à l'instar des traditionnelles cartes bancaires. La technologie USSD<sup>6</sup> sur laquelle le Mobile Money s'appuie est plus démocratisée en raison de son caractère fonctionnel et facilement utilisable sans connectivité internet.

Au nombre des plateformes de crowdfunding, nous pouvons citer les suivantes :

- » Fiatope (<https://www.fiatope.com>).
- » Leetchi (<https://www.leetchi.com>).
- » Kwendoo (<https://www.kwendoo.com>).
- » Ou encore Weynoo (<https://www.weynoo.com>) la dernière-née des plateformes de financement participatif en Afrique de l'Ouest. Créeée par des Béninois, Weynoo a pour but de faciliter la collecte rapide de montants conséquents pour différentes occasions et situations.

Il faut savoir qu'au Bénin, quelques entrepreneurs béninois ont déjà réussi à lever des fonds par le biais des plateformes de crowdfunding ; c'est le cas notamment de l'entreprise de mode Roar Clothing ou encore celui de Fram Business qui évolue dans le secteur de l'industrie agro-alimentaire.

### 5 La dette

Le Bénin compte de nombreuses banques commerciales, les plus importantes sont : UBA BANK, Ecobank Bénin, la BGFI, la BOA, la Banque Atlantique, la Société Générale, la BSIC, ORABANK, la NSIA BANK, la BIIC. La plupart des banques exigent des garanties (titres fonciers, bien immobilier, hypothèque etc.) aux entreprises classiques pour permettre l'accès au crédit ou à la dette. Les startups innovantes ou digitales présentent un risque deux fois plus grand que des entreprises classiques ; leurs dossiers ou demandes des startups sont souvent rejetés pour des raisons relatives au manque ou à la faiblesse des garanties fournies, ou encore aux structurations peu convaincantes des plans d'affaires des promoteurs. Certaines banques investissent cependant particulièrement dans l'innovation et dans le financement des startups telles que la CCEI, la BSIC, ou encore la BIIC dont l'Etat béninois détient la majorité des parts.

## 6 Les prêts d'honneur

L'Agence Française de Développement (AFD) a accordé des prêts d'honneur aux entreprises béninoises, au travers de leur instrument de prêts dits "non souverains". Cet instrument s'adresse aux collectivités locales et aux établissements qui n'ont pas de garanties des états, et aux entreprises du secteur privé en charge de missions de service public. Ce type de financement sert de façon générale à la réalisation de grandes opérations d'infrastructures et il est de plus en plus fréquent. Il y a aussi les prêts d'honneur de Afric'innov qui est une structure panafricaine d'accompagnement et de labellisation des SAEI. Dans le cadre de ses interventions dans les différents pays africains couverts, Afric'innov permet à des entrepreneurs incubés ou accélérés au sein de SAEI membres du réseau Afric'innov de pouvoir bénéficier de prêts d'honneur (10 000 EUR). L'accélérateur EtriLabs, incubateur béninois a, par exemple fait bénéficier aux entrepreneurs de ses cohortes du prêt d'honneur d'Afric'innov.

# Les structures de financement

## Les Business Angels et les clubs ou réseaux d'investisseurs

InvestiSENS est le premier club d'investisseurs créé en 2014 par le collectif Solidarités Entreprises Nord Sud (SENS) Bénin. Ce club investit spécifiquement dans les entreprises qui font de l'Entrepreneuriat social et solidaire (ESS) au Bénin. InvestiSENS ne finance pas directement les entrepreneurs comme un Business Angel mais il propose une offre de financement en partenariat ou en complémentarité avec l'offre des institutions financières locales (systèmes financiers décentralisés tels que PADME, Pebco-Bethesda, Alidé, CLCAM, etc.). En outre, le club propose également un parrainage constitué d'apport de compétences, et du carnet d'adresse de ses membres.

À la suite d'InvestiSENS, le Bénin Business Angel Network (BBAN), est créé et présent au Bénin depuis 2019. Le BBAN est le premier réseau de Business Angels du Bénin, il finance des entreprises et startups dans tous les secteurs d'activités économiques. Le BBAN se concentre uniquement sur le financement, ce qui implique que le niveau d'accompagnement technique qu'il fournit aux entrepreneurs est relativement limité. Sa capacité annuelle de financement aux entreprises est de 100 000 \$ à 200 000 \$ (5 000 \$ par membre).

## Les sociétés de capital-risque ou Venture Capital (VC)

Les VC (Venture capital) comme 500.co, LAUNCH AFRICA, Investisseurs et Partenaires (I&P), Sica Capital, GreenTech Capital ou Brightmore Capitals sont présents sur le marché béninois. Ils adoptent une approche directe ciblant les entreprises à fort potentiel de croissance ou ils s'appuient sur certaines SAEI. Il faut néanmoins noter qu'ils ne sont pas présents physiquement sur le territoire béninois et que la plupart des transactions ou des deals sont gérés à distance.



## Les fonds d'investissements

Au Bénin, aucun fonds d'investissement ne s'est encore solidement installé. La plupart des fonds ayant fait des transactions avec des startups et entreprises béninoises, mais également les fonds fondés ou co-fondés par des Béninois qui investissent au Bénin sont installés dans d'autres pays, notamment le Sénégal et la Côte d'Ivoire par exemple. Ils se rapprochent pour la plupart des startups en s'appuyant sur des Structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat (SAE) ou des cabinets d'expertise et des apporteurs d'affaires. Fondé par des Béninois, Noru Capital est un exemple de fonds qui opère au Bénin et dont le siège social se trouve au Sénégal.



### Zoom : Noru Capital

Le fonds Noru Capital est un fonds Early stage avec les critères d'éligibilité suivants :

- » l'existence d'un marché réel pour le produit, service ou la solution proposée,
- » la cohérence du profil de l'entrepreneur avec le projet entrepreneurial,
- » l'existence d'une vision de l'entrepreneur pour le projet,
- » un potentiel de passage à échelle de l'entreprise.

## Les incubateurs/les accélérateurs

Au Bénin, il y a très peu d'incubateurs ou d'accélérateurs qui accompagnent financièrement les entrepreneurs ou les startups. L'accompagnement proposé par ces structures est plutôt de type technique (le mentorat, par exemple). Lorsque des incubateurs ou accélérateurs sont impliqués dans un processus de financement, celui-ci prend la forme d'un partenariat avec d'autres structures dont le cœur de métier est le financement ou qui détiennent les ressources (telles que les fonds d'investissement, ou les programmes et projets des organisations internationales, etc.). Le rôle des incubateurs et des accélérateurs est de s'occuper de prendre en charge la préparation à l'investissement ou le renforcement de capacités des startups bénéficiaires de ces financements. Sèmè City a ainsi, au travers de son incubateur Incub'Ima, assuré l'accompagnement des entrepreneurs sélectionnés dans le cadre de l'octroi de la subvention de 250 000 \$ à chacun des finalistes du challenge Fund, lancé par la Banque Mondiale en 2019. L'accélérateur EtriLabs a assuré le suivi des startups ayant reçu un prêt d'honneur de 10 000 EUR de l'organisation Afric'innov, et a également financé sur fonds propres quelques startups accélérées.

## Les initiatives gouvernementales

Le gouvernement du Bénin a mis en place le Ministère pour les Petites et Moyennes Entreprises et la Promotion de l'Emploi (MPMEPE), chargé de la coordination sectorielle de toutes les initiatives allant dans le sens de la promotion de l'entrepreneuriat au Bénin. En dehors du MPMEPE, dont l'activité se concentre sur la planification et l'élaboration des politiques publiques et directives stratégiques sur l'entrepreneuriat, il y a depuis 2022, l'Agence pour le Développement des Petites et Moyennes Entreprises (ADPME) qui sert de guichet uniquement gouvernemental permettant l'accès des entrepreneurs aux services financiers (subventions, garanties, prêts) et aux services non financiers (appui technique, renforcements de capacités, structurations des projets). Actuellement, il existe deux fonds gouvernementaux qui financent directement ou soutiennent le financement par des tiers des entreprises (micro, petites et moyennes) et des populations à la base. Il s'agit du Fonds National pour le Développement de l'Agriculture et du Fonds National pour la Microfinance. Le Fonds National pour le Développement de l'Agriculture (FNDA), créé et placé sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche (MAEP), offre des subventions ciblées et des instruments financiers adaptés qui sont spécifiquement orientés vers des entreprises dans les filières agricoles. Le Fonds National de la Microfinance (FNM) quant à lui, est créé et placé sous la tutelle du Ministre des Affaires Sociales et de la Microfinance (MASM). Il met en place des crédits de petits montants par le biais des systèmes financiers décentralisés.

D'autres fonds publics, ciblant plus spécifiquement les PME et startups numériques ont néanmoins existé et méritent d'être cités :

- » Le FNPEEJ (Fonds National pour la Promotion de l'Entrepreneuriat et de l'Emploi des Jeunes) est le premier fonds gouvernemental créé en 2007. Il a permis de financer des entrepreneurs béninois de tous les secteurs au moyen de subventions et de prêts à taux faible. Ce fonds a été dissous en 2017.
- » Le FAEN (Fonds d'Appui à l'Entrepreneuriat Numérique), placé sous tutelle du Ministère du Numérique et de la Digitalisation (MND), qui proposait la subvention directe Oumandera allant de 5 000 000 FCFA à 50 000 000 FCFA à l'endroit spécifiquement des entreprises dans le secteur du numérique.

Enfin, il convient d'ajouter que le gouvernement du Bénin a initié un Fonds d'urgence de soutien aux entrepreneurs dans le cadre de la pandémie COVID 19. Ainsi le Fonds Covid, a permis de bonifier le taux d'intérêt des crédits à hauteur de 20 000 000 FCFA auprès des institutions de microfinances, et des crédits à hauteur de 500 000 000 FCFA auprès des banques faisant partie du programme.

# Que pouvez-vous apprendre des autres startups qui ont parcouru ce chemin ?

## Fedapay

### Parcours de levée de fonds

Fedapay est une fintech qui propose des services d'intégration et d'agrégation de paiements au Bénin et dans la sous-région. Le parcours de la levée de fonds de Fedapay a commencé dès la création de l'entreprise. En effet, très tôt, les promoteurs Herman Aguessy et Boris Koumondji ont ressenti le besoin d'aller à la recherche du financement pour leur solution. Le premier type de financement pour l'entreprise a été sur les fonds propres de l'entrepreneur. Étant une entreprise développant des solutions informatiques, Fedapay n'a pas eu besoin dès le départ d'immobilisations mais des besoins en technologie existaient (recrutements d'experts secteurs etc.). Après la phase de décollage au cours de laquelle l'entreprise a participé au programme d'accélération Etristars de Etrilabs, elle a bénéficié d'un prêt d'honneur de Afric'innov. Le prêt d'honneur a permis à l'entreprise d'entamer une conquête du marché local et d'enregistrer des revenus conséquents. Fedapay a été ensuite approché par le Bénin Business Angel Network qui a investi environ 36 000 000 FCFA sur Fedapay en 2019 leur permettant au bout de deux ans d'atteindre une croissance de presque 500 %. En dehors du financement Afric'innov et du BBAN, Fedapay a reçu également une subvention du Gouvernement via le Fonds Oumandera lancé en 2020 par le Fonds d'Appui à l'Entrepreneuriat Numérique du MND.



### Leçons apprises

- » Établir une valorisation de son entreprise, en allant rechercher du conseil auprès des juristes ou avocats d'affaires spécialisés dans les valorisations d'entreprises. En effet, une startup peut être très vite en désavantage sur un deal lorsqu'elle n'a pas une valeur exacte ou approximative de son entreprise aussi bien actuelle que future.
- » Faire attention au seuil de parts à ne pas dépasser ou céder si l'entrepreneur ou les entrepreneurs tiennent à garder le capital et le contrôle de leur entreprise.
- » Avoir un plan d'affaires mis à jour et actualisé, présentant des projections structurées sur au moins dix ans et qui s'actualise au fur et à mesure.
- » Se renseigner sur les fonds d'investissement selon qu'ils soient des fonds d'impact ou des fonds business.



© GIZ/Serge Marlon Muizi

## Kea Medicals

### Parcours de levée de fonds

Kea Medicals est une startup béninoise créée en 2017 pour résoudre les défis liés à l'absence de données fiables sur les patients telles que le groupe sanguin, les allergies ou l'historique des pathologies et maladies.

La promotrice Arielle Ahouansou a lancé l'idée avec des fonds propres fournis par ses parents. L'entreprise ne disposait pas encore à cette époque de produits ou services. L'investissement de départ était d'environ 2 000 000 FCFA. Avec ces fonds, l'entrepreneure recrute une équipe de trois personnes et un espace pour travailler sur le projet d'identité médicale universelle. Il s'agit de façon plus précise de faire de la collecte des données des patients dans les hôpitaux et de les rendre accessibles via des logiciels et applications développés par Kea Medicals. Dans un premier temps, ces solutions ne sont pas rentables, notamment en raison de la nouveauté du secteur considéré pour l'écosystème béninois.

L'entrepreneure a des besoins d'investissement relatifs aux compétences, au matériel dont principalement des ordinateurs performants, au recrutement de développeurs compétents dans les systèmes d'informations et de commerciaux capables de réaliser des prospects. Pour obtenir du financement, l'entreprise décide de travailler sur un plan d'affaires et de regarder des opportunités sur deux sites en ligne : Opportunity Desks et VC4A. C'est au fil de ces recherches que la startup arrive dans un premier temps à obtenir un financement successivement de la Fondation Tony Elumelu sur le Programme (TEF), puis un autre de la Cartier Woman Initiative. Ces deux programmes, qui sont des concours d'innovations ciblant des startups africaines et non africaines, ont permis à la startup de lever respectivement 5 000 \$ et 30 000 \$ entre 2018 et 2019.

Fort de ces deux premiers défis relevés, Kea Medicals a désormais un prototype sur lequel elle travaille et qui parvient à convaincre des jurys de grandes compétitions. La startup est notamment sélectionnée comme bénéficiaire du programme d'accompagnement Tech Stars Paris, ainsi que du prix d'innovation de la ville de Paris correspondant à environ 12 000 EUR. Le programme Tech Stars Paris marque un tournant particulier pour la startup puisqu'il s'agit de sa première ouverture de capital aux investisseurs qui financent Kea Medicals à hauteur de 120 000 \$ en equity ou actions ordinaires. Suite à cette série de reconnaissances internationales majeures, l'entreprise postule à l'appel à candidatures de GSMA Accelerator. Cette initiative lui ouvre les portes non seulement du programme mais lui permet également de bénéficier d'environ 250 000 \$ de financement. Cette levée de fonds qui peut être qualifiée de pré-seed fait de Kea Medicals la première startup dirigée par une femme au Bénin ayant pu lever autant de fonds à cette phase.

Kea Medicals se démarque largement de toutes les startups béninoises tous secteurs confondus et plus spécifiquement dans le secteur de la santé de par son potentiel à



convaincre les investisseurs et à savoir quand, où et comment saisir les opportunités de financement. Elle est à ce jour la seule entreprise béninoise ayant réussi à lever l'équivalent d'un demi-million de dollars en subventions en moins de cinq ans. Au cours du parcours de Kea Medicals, la startup n'a eu recours qu'à deux instruments que sont les subventions ou Grants et la levée en equity ou actions ordinaires.

### Leçons apprises

- » Malgré la durée des parcours de levée de fonds, il faut prendre le temps de structurer le business plan en tenant compte des apports et critiques des différents investisseurs et potentiels bailleurs rencontrés.
- » En préparant les levées de fonds, il faut en parallèle continuer à anticiper les développements et travailler sur son produit ou service.
- » En ce qui concerne les deals ou les contrats à conclure avec les investisseurs, il est important de se renseigner sur le type d'investisseurs (que ce soit par exemple un fonds d'impact ou non) et sur les implications du contrat en matière de contraintes de gouvernance et de prise de décisions au sein de l'entreprise.
- » Il faut être regardant sur les types de personnes avec lesquelles nous souhaitons nous associer. La due diligence n'est pas un exercice qui doit se faire uniquement à l'endroit des entreprises, elle peut se faire en sens inverse, c'est-à-dire que l'entrepreneur devrait également mener une due diligence sur l'investisseur ou les investisseurs autour de la table.
- » En tant qu'entrepreneur, il faut être conscient des perceptions qui existent à propos des femmes, en raison du taux relativement élevé de femmes autour des tables de négociations de deals. Cela dit, être une femme n'est pas un facteur limitant en ce qui concerne la création et la croissance d'une entreprise ainsi que les levées de fonds.

## Gounou

### Parcours de levée de fonds

Gounou est une startup agro-alimentaire béninoise créée par l'entrepreneur Moutawakilou Gounou. Ayant remarqué l'absence d'industrie chocolatière de renom au Bénin, il décide de se lancer sur le marché avec la pâte à tartiner dénommée Gounou. L'innovation de la pâte à tartiner Gounou vient de l'utilisation de la noix de cajou à la place de la noisette ou de l'arachide traditionnellement et historiquement utilisée en Afrique. Commencée sur les fonds propres et l'investissement personnel de l'entrepreneur, l'entreprise se lance dans son parcours de levée de fonds en 2019, soit exactement 8 mois après la mise sur le marché de la pâte à tartiner Gounou.

Les principaux besoins en financement répondaient à deux problématiques spécifiques auxquelles la startup est confrontée :

- » La faible capacité de production qui engendre des retards de livraisons (jusqu'à un mois de livraison après les commandes) et
- » L'apparition d'un problème technologique sur la pâte à tartiner, sous la forme d'un recouvrement d'une couche de gras sur le produit au bout de six mois de conservation.

Avec un besoin total évalué à environ 23 000 000 FCFA, Gounou se tourne vers les différents instruments financiers mis à sa disposition et choisit d'ouvrir son capital à des associés et à des Business Angels (individuels). Cette première expérience n'est pas concluante parce que des aspects juridiques ne sont pas pris en compte dans la signature des contrats. Une deuxième tentative de lever des fonds auprès de Business Angels individuels de la diaspora s'ensuit. Ainsi d'un chiffre d'affaires initial compris entre 400 000 FCFA et 500 000 FCFA par mois en 2019, l'entreprise parvient grâce à la levée de fonds à passer à un chiffre d'affaires de 2 000 000 FCFA par mois en 2020, puis à presque 5 000 000 FCFA par mois en 2021. Gounou effectue alors une croissance de plus de 120 % entre 2020 et 2021. La troisième tentative de levée de fonds de Gounou visait un investissement d'environ 180 000 000 FCFA. Pour cela, l'entreprise entame des discussions avec un groupe français, un réseau de Business Angels et un fonds sénégalais. Il s'ensuit de longues étapes de due diligence de quatre mois. La transaction est alors presque négociée mais elle reste désavantageuse pour la startup qui refuse le deal pour finalement faire une transaction avec un fonds qui acceptera les conditions de l'entreprise.



### Leçons apprises

- » Faire attention à la capacité réelle des investisseurs à débloquer les fonds et le respect des délais de décaissement dans le cas des Business Angels.
- » Inclure dans le planning une durée de plusieurs mois pour la phase de due diligence.
- » Contractualiser toutes les transactions de levées de fonds devant un notaire avec le détail des points sur l'équivalence des montants décaissés à la cession de parts.
- » Aller vers des investisseurs qui comprennent le secteur dans lequel ils investissent.
- » Penser à la diaspora qui désire investir aussi auprès des entreprises locales.
- » Bien préparer les données sur les réalisations et sur l'utilisation du financement demandé.



# Quelles réglementations vous impactent en tant que startup ?

## Comment créer juridiquement sa startup au Bénin ?

Au Bénin, afin de pouvoir créer une entreprise juridiquement, toutes les formalités se font en une seule étape et en ligne sur [www.monentreprise.bj](http://www.monentreprise.bj). La création implique de fournir plusieurs pièces dont les suivantes :

- » Justificatif de l'identité (Carte Nationale d'Identité ou Passeport),
- » L'acte de naissance,
- » Une photo d'identité,
- » Un extrait de casier judiciaire (disponible via une procédure en ligne) et
- » Une déclaration sur l'honneur (dont le formulaire est disponible au niveau de l'APIEX).

En moins de 20 minutes, les personnes souhaitant créer des entreprises peuvent soumettre l'ensemble des documents demandés. Et dans les trois heures suivantes, l'administration procède aux vérifications et contrôles avant de délivrer les différentes attestations. Cette innovation a permis au Bénin d'être désigné N°1 mondial en matière de facilitation de création d'entreprises par la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

## Quelles sont les incitations disponibles pour les petites et moyennes entreprises ou les startups au Bénin ?

Le premier cadre juridique et réglementaire pour encadrer l'activité des PME est La loi pour les PME en République du Bénin No 2020-03 du 20 Mars 2020.<sup>7</sup> Cette loi a permis d'obtenir des incitations pour les PME :

- » Des facilités et incitations fiscales pour l'achat des équipements professionnels nécessaires aux activités des micros, petites et moyennes entreprises (exonérations de droits et taxes d'entrée) ; pour la création et le maintien des micros, petites, et moyennes entreprises ; pour les entreprises qui transforment la matière première

locale ; pour les pépinières et incubateurs d'entreprises ; et pour la compensation des acomptes d'impôt sur les sociétés au cordon douanier, etc.

- » Des mesures de promotion et de financement des micros, petites et moyennes entreprises (assistance technique, facilité d'accès au foncier et aux sites aménagés, mécanismes ou institutions spécifiques de financement et de garantie).
- » Des mesures de soutien aux micros, petites et moyennes entreprises en difficulté.

## Le Startup Act et le Label Startup

Selon le Comité Économique et Social Européen (2017), toutes les startups sont des PME, mais toutes les PME ne sont pas des startups en raison des différences de configuration et de vision. De plus, le capital initial requis pour développer une startup est généralement beaucoup plus élevé (parfois de l'ordre de millions) que celui nécessaire pour les PME. À ce jour, il n'existe pas de loi spécifique sur les startups au Bénin, en dehors de la loi sur les PME en général.

Il est à noter qu'un projet de Startup Act au Bénin a été initié en 2018 par le Ministère du Numérique et de la Digitalisation avec le concours et l'assistance du Ministère de l'Economie et des Finances, du Ministère des Petites et Moyennes Entreprises et de la Promotion de l'Emploi ainsi que de différentes parties prenantes (parmi elles également des startups béninoises). Contrairement à d'autres pays de la région (Tunisie, Sénégal), il n'est pas prévu que le Startup Act au Bénin soit une loi ; il se présenterait plutôt sous la forme un décret.

Ce décret va statuer sur les modalités et conditions pour bénéficier des facilités prévues pour les startups dans le Code Général des Impôts 2022<sup>8</sup>. D'autres facilités sont prévues en dehors des facilités fiscales, il s'agit :

- » Des facilités liées à la propriété intellectuelle (aides pour les demandes auprès de l'Agence Nationale pour la Propriété Industrielle (ANAPI) et de l'Organisation Africaine pour la Propriété Intellectuelle (OAPI) et.
- » Des facilités liées aux formalités douanières des entreprises numériques, pour l'exportation de certaines matières premières.

Un dispositif de labellisation sera mis en place pour identifier les startups créées et les aider à bénéficier des facilités liées à leur statut. Pour bénéficier de ces avantages, les startups auront l'obligation d'obtenir du Label Startup.

## CHAPITRE 3

# Catalogue des investisseurs

Ce catalogue présente quelques investisseurs ayant un intérêt d'investir dans des startups au Bénin. Il est à noter que cette liste n'est pas exhaustive. La sélection d'investisseurs a été réalisée sur la base des investissements annoncés par les investisseurs dans les pays sélectionnés. De même, les stades d'investissement et les stades d'intérêt reflètent les transactions communiquées sur leurs sites web.

Les investisseurs internationaux réfèrent aux investisseurs qui investissent à travers l'Afrique.

Les investisseurs locaux réfèrent aux investisseurs basés dans différents pays mais qui ont investi activement dans le pays en question.



# 500

## Contact

-  @500Startups
-  @500-startups
-  500.co

 Les investisseurs internationaux

**500 Global** est un fonds de capital-risque et un accélérateur destiné aux startups en phase de démarrage.

Date de création	2010
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Big Data & Analytics, BioTech, Cyber Security, E-commerce, Education, Entertainment, Events, FinTech & DFS, FoodTech, Health, Internet of Things, Jobs, Logistics, Manufacturing, Marketing, Mobility, On-Demand Services, PropTech, Real Estate, Sport, Telecommunications, Travel
Stades d'intérêt	Incubateur, Accélérateur, Amorçage, Pré-série A, Série B, IPO, Série C



**Future Africa** est une plateforme offrant des capitaux et un accompagnement aux innovateurs africains.

Date de création	2019
Siège	Nigeria
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, Health, Insurance, Internet, Jobs, LegalTech, Logistics, Marketing, Media, Mobility, On-Demand Services, PropTech, Real Estate, Software
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A, Série A

## Contact

-  @anafricanfuture
-  @anafricanfuture
-  hello@future.africa
-  www.future.africa

 Les investisseurs internationaux

# Chandaria Capital

## Contact

-  @ChandCapitalKE
-  @chandaria-capital
-  info@chandariacapital.com
-  chandariacapital.com

 Les investisseurs internationaux

**Chandaria Capital** est un fonds de capital-risque basé à Nairobi, c'est le véhicule d'investissement professionnel du groupe Chandaria, l'un des plus grands groupes d'entreprises privées en Afrique.

Date de création	2016
Siège	Kenya
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Big Data & Analytics, E-commerce, Education, Entertainment, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, Health, Logistics, Software, Travel, Utilities
Stades d'intérêt	Pré-Amorçage, Amorçage, Pré-Série A, Série A



**Global Innovation Fund** – Le Fonds mondial pour l'innovation investit dans des innovations sociales qui visent à améliorer la vie et les opportunités de millions de personnes dans les pays en développement.

Date de création	2014
Siège	Royaume-Uni
Type d'investisseur	Impact
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, FinTech & DFS, Logistics, Mobility, Sanitation, Telecommunications, Utilities, Waste Management
Stades d'intérêt	Série A, Série B

## Contact

-  @globalinnovfund
-  @global-innovation-fund
-  hello@anstriconfuture.com
-  www.globalinnovation.fund

 Les investisseurs internationaux

# endeavor CATALYST

## Contact

-  @endeavor\_global
-  @endeavor\_2
-  contact@endeavor.org
-  www.endeavor.org

 Les investisseurs internationaux

**Endeavor Catalyst** est un véhicule de co-investissement innovant qui opère à l'échelle mondiale, conçu par Endeavor Entrepreneurs pour contribuer à sa durabilité à long terme.

Date de création	1997
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, FinTech & DFS, Health, Logistics, Mobility, Software, Waste Management
Stades d'intérêt	Série A, Série B, Série C



**Google for Startups Accelerator Africa** est un programme d'accélération de trois mois destinée aux startups technologiques à travers le continent africain du Seed à la Série A

Date de création	2011
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Accélérateur
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, E-commerce, Education, Entertainment, Events, FinTech & DFS, Green Economy, Health, HR Tech, Insurance, Logistics, Mobility, On-Demand Services, Professional Services, Software, Travel, Waste Management

## Contact

-  @googlestartups
-  startup.google.com/accelerator/africa/

 Les investisseurs internationaux



## Contact

[in @keppleAfrica](#)  
[✉ admin@kepple-fund.org](mailto:admin@kepple-fund.org)  
[🌐 kepple-africa-ventures.com](http://kepple-africa-ventures.com)

🌐 Les investisseurs internationaux



## Contact

[in @launch-africa](#)  
[✉ info@launchafrica.vc](mailto:info@launchafrica.vc)  
[🌐 www.launchafrica.vc](http://www.launchafrica.vc)

🌐 Les investisseurs internationaux



## Contact

[@microtraction](#)  
[in @microtraction](#)  
[🌐 www.microtraction.com](http://www.microtraction.com)

🌐 Les investisseurs internationaux

**Kepple African Ventures** est un fonds de capital-risque de démarrage qui investit dans toute l'Afrique.

Date de création	2019
Siège	Japon
Type d'investisseur	Bras de capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, FinTech & DFS, Health, HR Tech, Jobs, Logistics, Manufacturing, Marketing, Professional Services, PropTech, Real Estate, Sanitation, Software, Utilities, Waste Management



## Contact

[@villagecapital](#)  
[in @village-capital](#)  
[✉ dahler.battle@vilcap.com](mailto:dahler.battle@vilcap.com)  
[🌐 vilcap.com](http://vilcap.com)

🌐 Les investisseurs internationaux

**Village Capital** soutient les startups en phase d'amorçage axées sur l'impact.

Date de création	2009
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-investissement
Secteurs	Agriculture & AgTech, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, HR Tech, Jobs, Logistics, Media, On-Demand Services, Professional Services
Stades d'intérêt	Incubateur, Accélérateur, Amorçage



## Contact

[@ycombinator](#)  
[✉ cylegal@ycombinator.com](mailto:cylegal@ycombinator.com)  
[🌐 www.ycombinator.com](http://www.ycombinator.com)

🌐 Les investisseurs internationaux

**Y Combinator** est un accélérateur de démarrage de capital d'amorçage américain opérant dans le monde entier.

Date de création	2005
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Accélérateur, Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, BioTech, CleanTech, Cyber Security, E-commerce, Education, Fashion, FinTech & DFS, FMCG, FoodTech, Health, HR Tech, Insurance, Internet, Logistics, Manufacturing, Marketing, Media, Mobility, PropTech, Real Estate, Renewables, Software



## Contact

[@acumen](#)  
[in @acumen-fund](#)  
[🌐 acumen.org](http://acumen.org)

🌐 Les investisseurs locaux

**Acumen** est un fonds d'investissement à impact à but non lucratif avec plus de 15 ans d'expérience dans l'investissement dans des entreprises sociales qui desservent les communautés à faible revenu dans les pays en développement.

Date de création	2001
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Impact
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, Education, FinTech & DFS, Health, Internet of Things, Manufacturing, Renewables, Research, Sanitation, Utilities, Waste Management
Stades d'intérêt	Série C, Pré-Série D, Série D



**Arigo Investments Africa** est une société de conseil et d'investissements diversifiés. Les services s'adressent aux startups, aux entreprises à croissance stratégique et à fort potentiel en Afrique subsaharienne dans une myriade de secteurs verticaux. Les investissements sont motivés par la passion entrepreneuriale pour résoudre les défis sociétaux. Arigo sont pionniers dans les nouvelles entreprises et investissent dans les fondateurs et leurs entreprises, préférant une participation active à la croissance des opérations. Arigo élargit ses bases d'investissements diversifiés dans de plus grandes entreprises cotées et non cotées en Afrique.

Date de création	2015
Siège	Afrique du Sud
Type d'investisseur	Capital-risque

#### Secteurs

Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, BioTech, CleanTech, Design, Digital Economy, E-commerce, Education, Entertainment, Events, Fashion, FMCG, Food & Beverage, FoodTech, Forestry, GovTech, Green Economy, Health, Hospitality, Information Technology, Internet, Internet of Things, Jobs, LegalTech, Logistics, Low-Code Technology, Manufacturing, Marketing, Media, Mining, Mobility, Music, Professional Services, Real Estate, Renewables, Research, Robotics, Sanitation, Security, Semiconductors, Social Network, Software, Space Technology, Sport, Telecommunications, Travel, Utilities, Waste Management, Water Access, Wildlife

Stades d'intérêt	Série A, Pré-Série A, Semences, Série B
------------------	---

#### Contact

- @arigoinvest
- @arigoinvest
- invest@arigo.co.za
- www.arigo.co.za



**Asia Africa Investment & Consulting (AAIC)** fournit du capital de croissance aux entreprises opérant dans le secteur de la santé en Afrique et en Asie.

Date de création	2013
Siège	Singapour
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	E-commerce, FinTech & DFS, Health, Insurance, Logistics, Mobility

Stades d'intérêt	Série A, Amorçage
------------------	-------------------

#### Contact

- @asiaafricainvestment&consulting
- aaicinvestment.com



#### Contact

- @beninangels
- @beninangels
- bban1@etrilabs.com
- beninangels.com



**Business Angel Network** contribue à la croissance de startups prometteuses en leur apportant financement et expertise.

Date de création	2019
Siège	Bénin
Type d'investisseur	Investisseurs providentiels
Secteurs	FinTech & DFS, On-Demand Services, Agnostique
Stades d'intérêt	Pré-Série A



**Breakthrough Energy Ventures** est un fonds dirigé par des investisseurs se focalisant sur la création de nouvelles entreprises de pointe qui tiendront leur promesse.

Date de création	2015
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	CleanTech, Internet of Things, Logistics, Mobility, Renewables, Utilities
Stades d'intérêt	Amorçage, Série A, Série B

#### Contact

- @breakthrough-energy-ventures
- www.b-t.energy



**Clean Energy Ventures** investit dans les technologies énergétiques avancées et les business models innovants qui s'intéressent au dérèglement climatique mondial

Date de création	2017
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	CleanTech, Internet of Things, Renewables, Utilities
Stades d'intérêt	Série A, B et C

#### Contact

- @clean-energy-ventures
- info@cleanenergyventures.com
- cleanenergyventures.com



# dob equity

**DOB Equity** investit dans des entreprises qui contribuent positivement à avoir un monde plus social et durable tout en assurant une rentabilité sur le long terme.

Date de création	1997
Siège	Pays-Bas
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, CleanTech, E-commerce, Education, Food & Beverage, FoodTech, Health, Logistics, Mobility, Renewables, Utilities, Waste Management
Stades d'intérêt	Série A, Série B

## Contact

[@dob-foundation](#)  
[www.dobequity.nl](#)

Les investisseurs locaux

# EDFI ElectriFI

**EDFI ElectriFI** est une facilité d'investissement à impact financée par l'UE, finançant des entreprises privées et des projets en phase de démarrage se focalisant sur les connexions électriques nouvelles/améliorées ainsi que sur la capacité de génération à partir des sources d'énergie durables dans les marchés émergents.

Date de création	2016
Siège	Belgique
Type d'investisseur	Impact
Secteurs	Agriculture & AgTech, CleanTech, Internet of Things, Renewables, Waste Management
Stades d'intérêt	Série A

## Contact

[@electrififi---the-electrification-financing-initiative](#)  
[electrififi@edfimc.eu](#)  
[www.electrifi.eu](#)

Les investisseurs locaux

# GAIA IMPACT FUND

**Gaia Impact Fund** finance les entreprises offrant des solutions autour des énergies renouvelables.

Date de création	2017
Siège	France
Type d'investisseur	Impact, Capital-risque
Secteurs	CleanTech, Renewables

## Contact

[@gaiaimpactfund](#)  
[contact@gaiaimpactfund.com](#)  
[gaia-impactfund.com/en](#)

Les investisseurs locaux



**GreenTec Capital Partners** investit dans des start-ups et des PME africaines en mettant l'accent sur la combinaison de l'impact social et environnemental avec le succès financier.

Date de création	2015
Siège	Allemagne
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, Digital Economy, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Green Economy, Jobs, Logistics, Manufacturing, On-Demand Services, Professional Services, Security, Waste Management

Stades d'intérêt

Pré-amorçage, amorçage, Série A

## Contact

[@greenteccapital](#)  
[@greentec-capital-partners](#)  
[info@greentec-foundation.com](#)  
[greentec-capital.com](#)

Les investisseurs locaux

# Investec

**Investec** est un groupe bancaire et de gestion de patrimoine international qui propose une gamme de produits et services financiers à ses clients.

Date de création	1974
Siège	Afrique du Sud
Type d'investisseur	Banque
Secteurs	CleanTech, FinTech & DFS, Software
Stades d'intérêt	Pré-amorçage, amorçage, Série A, Série B

## Contact

[@investec](#)  
[@investec](#)  
[online.queries@investec.co.za](#)  
[www.investec.com](#)

Les investisseurs locaux

# lateral capital

**Lateral Capital** est un fonds de capital-risque qui investit dans des opportunités de démarrage et de croissance en Afrique.

Date de création	2018
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Big Data & Analytics, CleanTech, E-commerce, Education, Entertainment, FinTech & DFS, Health, HR Tech, Internet of Things, Jobs, On-Demand Services, Research, Software, Utilities

Stades d'intérêt

Pré-amorçage, amorçage, Série A, Série B, Série C, Série D



## Contact

- @OmidyarNetwork
- @omidyar-network
- info@omidyar.com
- www.omidyar.com

Les investisseurs locaux



## Contact

- @proparco
- @proparco
- proparco@proparco.fr
- www.proparco.fr

Les investisseurs locaux



## Contact

- @repp\_energy
- @repp-energy
- info@camco.energy
- repp.energy

Les investisseurs locaux

**Omidyar Network** est une entreprise d'investissement philanthropique autoproclamée, composée d'une fondation et d'une entreprise d'investissement à impact.

Date de création	2004
Siège	Royaume-Uni
Type d'investisseur	Impact
Secteurs	Agriculture & AgTech, Big Data & Analytics, CleanTech, Digital Financial Services, E-commerce, Education, FinTech & DFS, HR Tech, Insurance, Jobs, Logistics, Mobility, Renewables, Travel
Stades d'intérêt	Amorçage, Série A, Série B, Série C



## Contact

- @sunfunder
- @sunfunder
- invest@sunfunder.com
- www.sunfunder.com

Les investisseurs locaux

**SunFunder** connecte les investisseurs du monde afin de fournir un financement par emprunt pour les entreprises offrant des solutions solaires s'adressant aux marchés émergents et frontières.

Date de création	2012
Siège	Kenya
Type d'investisseur	Capital-risque
Secteurs	Agriculture & AgTech, CleanTech, Renewables
Stades d'intérêt	Incubateur, Accélérateur, Amorçage, Pré-série A, Série B, IPO, Série C



**The United States Agency for International Development (USAID)** L'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) est une agence indépendante du gouvernement fédéral des États-Unis qui est principalement responsable de l'administration de l'aide étrangère civile et de l'aide au développement.

## Contact

- @usaid
- @usaid
- clamberton@usaid.gov
- www.usaid.gov/benin

Les investisseurs locaux

Date de création	1995
Siège	Les États-Unis d'Amérique
Type d'investisseur	Financement du développement
Secteurs	Agriculture & AgTech, CleanTech, E-commerce, Education, FinTech & DFS, Food & Beverage, FoodTech, Health, Logistics, Manufacturing, Renewables, Sanitation, Utilities, Waste Management
Stades d'intérêt	Pré-Série A, Série A, Série B



## Contact

- @repp\_energy
- @repp-energy
- info@camco.energy
- repp.energy

Les investisseurs locaux

**Renewable Energy Performance Platform (REPP)** catalyse la croissance du secteur des énergies renouvelables en Afrique subsaharienne en aidant les développeurs à surmonter les obstacles au financement.

Date de création	2015
Siège	Royaume-Uni
Type d'investisseur	Impact
Secteurs	CleanTech, Renewables
Stades d'intérêt	Série B

CHAPITRE 4

# Liste des ressources





# Liste des ressources : Bénin

## Accéder au support

- » Découvrir la liste des structures d'appui sur la plateforme **Digiboost**.
- » Accéder à **la liste des structures** d'appui et d'encadrement.

## Accéder au financement

- » Tout savoir sur **le dispositif de soutien au financement** des PME/PMI.

## Enregistrer sa startup/PME au Bénin

- » Enregistrer sa startup/PME au Bénin auprès de **l'APIEx**.

## Les lois à connaître

- » Se renseigner sur **la loi portant sur la promotion et développement des micros, petites et moyennes entreprises en République du Bénin**.
- » Se renseigner sur **le code des impôts 2022** au Bénin.

# Glossaire

## Le jargon de l'investisseur

Les investisseurs ont tendance à avoir leur propre jargon lorsqu'il s'agit de décrire les opérations et les opportunités. Voici un aide-mémoire qui vous aidera à comprendre leur jargon de base avant de démarrer votre projet de levée de fonds.

<b>Accord des fondateurs</b>	Un contrat entre les fondateurs de l'entreprise qui décrit les rôles, les responsabilités, les obligations et la structure de l'entreprise.
<b>Acquisition en bloc (Cliff)</b>	Le calendrier d'acquisition des options d'achat d'actions des employés. Le Cliff est le temps minimum qu'un employé doit travailler dans une entreprise pour acquérir des actions.
<b>Adéquation produit-marché (Product-market fit)</b>	La mesure dans laquelle un produit répond aux besoins et à la demande du marché.
<b>Capital patient</b>	Un investissement réalisé par des investisseurs qui offrent une plus longue période de temps avant d'obtenir des rendements financiers ou des bénéfices.
<b>Chiffre d'affaires annuel</b>	Une méthode utilisée pour faire des projections sur la performance financière et les revenus d'une entreprise pour l'année ou la période à venir.
	$\text{Chiffre d'affaires annuel} = \frac{\text{Revenus sur une période bien déterminée}}{\text{Les jours de cette période}} \times \text{Les jours d'une année}$
<b>Chiffre d'affaires annuel récurrent (ARR)</b>	Le ARR est le revenu auquel une entreprise s'attend à recevoir par ses clients en leur vendant ses produits ou services. Cet indicateur est souvent employé par les entreprises opérant avec un modèle basé sur un abonnement.
	$\text{Chiffre d'affaires annuel récurrent (ARR)} = \text{Chiffre d'affaires annuel (MRR)} \times 12$
<b>Chiffre d'affaires mensuel (MRR)</b>	Le MRR est l'ensemble de vos revenus récurrents normalisés à un montant mensuel. Il s'agit d'un indicateur généralement utilisé par les entreprises avec un modèle sur abonnement et SaaS.
	$\text{MRR} = \frac{\text{Nombre total des clients actifs}}{\text{Montant moyen facturé}}$
<b>Coûts d'acquisition des clients (CAC)</b>	Le coût associé à l'acquisition d'un nouveau client, y compris par exemple les dépenses de vente et de marketing.
<b>Data room virtuelle</b>	Un logiciel, une plateforme ou un référentiel utilisé pour stocker et distribuer en toute sécurité des documents importants et qui est souvent utilisé pour faciliter les investissements et les transactions au cours du processus de diligence raisonnable.
<b>Deck</b>	Un deck présente des informations clés sur l'entreprise, y compris un aperçu des opérations principales, des produits et services, des anciens clients et des informations d'identification, et de la structure de l'équipe.
<b>Dilution</b>	Une situation où une société émet de nouvelles actions ou les propriétaires d'une option d'achat d'actions exercent leurs options, ce qui diminue la part de propriété des actions existantes.

<b>Dividendes</b>	La somme d'argent versée aux actionnaires d'une entreprise à partir de ses réserves ou de ses bénéfices. Toutes les parties prenantes qui détiennent la propriété d'une entreprise ont le droit de recevoir une part des bénéfices de l'entreprise.	<b>Modèles de gestion traditionnels</b>	Les opérations de base, la structure commerciale et le cadre d'une entreprise, y compris la manière dont elle fournit et apporte de la valeur.
<b>Feuille de modalités (Term sheet)</b>	Un accord non contraignant qui indique les termes et conditions de base d'un investissement.	Business-to-Consumer (B2C)	Entreprises qui vendent des produits et des services directement aux consommateurs.  Exemple : UrbanLogiq est une plateforme qui intègre et visualise des données afin d'offrir des informations rapides aux gouvernements.
<b>Flux de trésorerie (Cash flow)</b>	Le flux de trésorerie mesure l'argent qu'une entreprise a encaissé contre ce qu'elle dépense. Si l'argent s'accumule plus qu'elle n'est dépensée, le flux de trésorerie est positif. Dans le cas contraire, le flux de trésorerie est négatif.	Business-to-Business (B2B)	Entreprises qui vendent des produits et des services à d'autres entreprises.  Exemple : la société Fintech Paystack fournit aux entreprises diverses solutions de paiement pour payer et être payé.
<b>Frais de gestion</b>	Paiement versé à un individu ou à une entreprise pour la gestion d'un fonds. Les frais varient généralement de 2 % à 2,5 % du capital engagé et sont généralement facturés chaque année d'activité du fonds.	Business-to-Business-to-Consumer (B2B2C)	Une combinaison du modèle B2B et B2C. Une entreprise fournit des produits à une autre entreprise, comme un site web e-commerce qui, à son tour, vend ces produits aux consommateurs.  Exemple : la marketplace en ligne Famunera met en relation des fournisseurs d'intrants agricoles avec des clients et des agriculteurs.
<b>Indicateurs de performance (KPI)</b>	Un ensemble d'objectifs mesurables qui aident les entreprises et les individus à fixer des objectifs, à suivre les progrès et à mieux comprendre les activités productives et non productives.	B2B B2C (Business-to-Business and Business-to-Consumer)	Une entreprise qui vend des produits et des services aux entreprises et aux consommateurs.  Exemple : L'entreprise d'énergie solaire Lumos Solar fournit des systèmes solaires domestiques et des solutions d'énergie propre aux particuliers et aux entreprises.
<b>Intérêt direct</b>	Une préoccupation ou un intérêt particulier pour quelque chose, et est utilisé pour rationaliser le raisonnement personnel pour entreprendre un rôle, investir ou s'impliquer dans des activités spécifiques.	B2G (Business-to-Government)	Une entreprise qui vend des produits et des services au gouvernement, aux agences fédérales et aux ministères.  Exemple : la société de données de mobilité et de localisation WhereIsMyTransport concède ses données sous licence à des clients industriels et à des gouvernements pour cartographier les réseaux de transport public.
<b>Intérêt reporté</b>	L'intérêt reporté est une part des bénéfices d'un capital-investissement ou d'un fonds qui sert de rémunération aux gestionnaires de fond	C2C (Consumer-to-Consumer)	Modèle à travers lequel les consommateurs négocient et effectuent des transactions entre eux à l'aide d'une plateforme tierce, telle qu'une marketplace en ligne pour la vente et l'achat d'articles ménagers.  Exemple : la plateforme en ligne AirGiftr connecte les acheteurs aux voyageurs pour acheter et envoyer des achats.
<b>Licorne</b>	Une startup qui a dépassé une valorisation de 1 milliard de dollars.	<b>Période de remboursement</b>	
<b>Liquidation</b>	Le moment où une entreprise est fermée, les actifs et les stocks sont vendus.	<b>Pivot</b>	
<b>Marge bénéficiaire</b>	Une mesure de la rentabilité relative d'une entreprise, qui tient compte des coûts de toutes les activités commerciales.	<b>Portfolio</b>	
	$\text{Marge bénéficiaire} = \frac{\text{Ventes} - \text{Dépenses}}{\text{Revenus}}$	<b>Preuve de concept</b>	
<b>Marge de manœuvre financière</b>	Fait référence à la durée (généralement mesurée en mois) pendant laquelle une entreprise est solvable et peut continuer à fonctionner sans injection de fonds supplémentaires, provenant de revenus ou d'investissements.	<b>Proposition commerciale unique (USP)</b>	
<b>Minimum Viable Product (MVP)</b>	Une étape de développement de produit où le produit possède les caractéristiques de base nécessaires pour être introduit sur le marché, mais est sujet à des itérations et modifications pour l'améliorer à un stade ultérieur.	<b>Rentabilité</b>	
		Le temps nécessaire à un investisseur pour récupérer le coût d'un investissement, également connu sous le nom de seuil de rentabilité.	
		Un changement de direction, de modèle économique ou de stratégie.	
		Ensemble d'investissements réalisés par un investisseur.	
		Une démonstration qu'une idée ou un concept d'entreprise est réalisable sur la base de tests et de vérifications.	
		L'élément de votre produit ou service qui vous donne un avantage sur vos concurrents pour répondre aux besoins et à la demande du marché.	
		Le revenu net d'une entreprise y compris les bénéfices, les gains, et le bénéfice par action (EPS). C'est ce qu'on appelle le résultat net car il fait référence à la dernière ligne d'un état financier, montrant le bénéfice net ou la perte nette sur une période de temps.	

<b>Rétention des revenus nets (NDR)</b>	Calcul de l'augmentation ou de la diminution des revenus au fil du temps. C'est une mesure souvent utilisée pour mesurer les performances au fil du temps, y compris les nouveaux clients et les clients récurrents.
	$NDR = \frac{\text{MRR du départ} - \text{réductions du MRR} - \text{Churn MRR}}{\text{MRR du départ}} \times 100$

<b>Retour sur investissement</b>	Mesure de la performance et de la rentabilité d'un investissement.
	$\text{Retour sur investissement} = \frac{\text{Gains générés d'un investissement} - \text{Coûts de l'investissement}}{\text{Coûts de l'investissement}} \times 100$

<b>Stratégie d'exit</b>	Le plan d'un investisseur ou d'un fondateur de vendre ses actions d'une entreprise.
<b>Tableau de capitalisation (Cap Table)</b>	Une feuille de calcul qui présente la répartition des parts de la société sur les associés.
<b>Taux de combustion (Burn rate)</b>	Le rythme auquel une entreprise dépense ses liquidités au fil du temps, également appelé flux de trésorerie négatif. Les liquidités peuvent provenir à la fois des revenus et des investissements et indiquent la période pendant laquelle les dépenses d'exploitation dépassent les rentrées de fonds.

$$\text{Taux de combustion} = \frac{\text{Solde de trésorerie de départ} - \text{Solde de trésorerie de fin}}{\text{Période concernée}}$$

<b>Taux de désabonnement (Churn Rate)</b>	La vitesse à laquelle un individu quitte le groupe collectif. Il peut s'agir du taux auquel les clients arrêtent d'acheter ou annulent les abonnements aux produits ou services d'une entreprise sur une période donnée.
	$\text{Taux de désabonnement} = \frac{\text{Clients perdus}}{\text{Nombre total des clients au début de la période}} \times 100$

<b>Tour de table</b>	Cela fait référence à chaque fois qu'une entreprise lève des fonds. Un tour peut également être décrit à l'aide d'étapes, telles que la Série A.
<b>Tour de table financé (priced round)</b>	Lors d'un "priced round", les investisseurs achètent des actions nouvellement émises dans une entreprise à un prix convenu par action.

<b>Traction</b>	Cela indique qu'une entreprise, une industrie ou une zone géographique suscite l'intérêt et l'attention des parties prenantes locales et/ou internationales, y compris les investisseurs, les clients et les médias.
<b>Valeur moyenne du client (Average Customer Value (ACV))</b>	Une estimation de la valeur d'un client, par exemple, le montant des revenus qu'un client apporte en moyenne à l'entreprise sur une période donnée.

<b>Valeur vie client (CLV)</b>	La valeur vie client ou "customer life value" (CLV) est la somme des bénéfices actualisés attendus en moyenne sur la durée de vie d'un client type.
--------------------------------	---

<b>Valorisation</b>	Une évaluation quantitative de la valeur totale d'une entreprise, y compris des considérations pour tous les aspects de l'entreprise, tels que les revenus et la clientèle.
	$\text{Valorisation pré-monétaire} = \frac{\text{Montant investi}}{\% \text{ equity cédé}} - \text{Montant investi}$

	$\text{Valorisation post-monétaire} = \frac{\text{Montant investi}}{\% \text{ equity cédé}}$
--	--



# Stades d'investissement

Le processus de levée de fonds est généralement structuré en "étapes" plus ou moins définies qui correspondent à un moment précis du développement d'une entreprise et sont associées à des jalons définis, par exemple, avoir un plan d'affaires, un produit, générer des revenus, s'étendre sur de nouveaux marchés, structurer une fusion ou une acquisition, etc. Ceci est particulièrement pertinent pour le capital-risque.

Vous pouvez considérer les stades d'investissement comme des jalons où vous devez atteindre un niveau pour déverrouiller le suivant. Les stades d'investissement ne sont pas nécessairement associés à des montants de financement spécifiques mais peuvent vous indiquer où vous en êtes dans votre parcours de croissance en fonction d'une série de jalons atteints. Chaque stade possède des exigences et des attentes différentes quant aux montants de capital à injecter, il est donc important de comprendre où en est votre entreprise et quel type de financement vous recherchez. En raison de l'hypothèse sous-jacente selon laquelle les startups auront besoin d'injecter du capital sur différentes étapes de leur parcours, ces décaissements sont appelés tours de table.

Le tableau suivant donne un aperçu sur les termes les plus couramment utilisés pour ces stades :

<b>Investisseur providentiel (Business Angel)</b>	Un cycle où l'entreprise reçoit un financement en échange de fonds propres de la part de particuliers non affiliés aux fonds structurés.
<b>Incubateur/Accélérateur</b>	Les "incubateurs" et les "accélérateurs" se chevauchent souvent, car la plupart de ces structures offrent des programmes à durée déterminée allant de quelques mois à un an, fournissant une assistance technique et non technique comme un espace de travail, une formation business, et un mentorat, un soutien en nature (comme de l'équipement ou des outils), une subvention ou un financement par capitaux propres. L'objectif principal de ces services et ressources est d'aider les startups à affiner leurs modèles économiques et leurs propositions de valeur, ainsi que de soutenir les entreprises en démarrage pour atteindre l'autosuffisance ou se préparer à une levée de fonds.
<b>Pré-amorçage</b>	L'un des tout premiers tours de tables d'une entreprise, parfois même au stade de la simple idée.
<b>Amorçage</b>	Fait référence à la première (ou l'une des) injections de capital pour permettre à votre startup de se développer. Il s'agit souvent du premier financement en fonds propres levé. Il fournit des capitaux pour développer un produit ou un prototype, effectuer des études de marché et intégrer ou assurer la viabilité financière de la première équipe.

<b>Série A</b>	Le financement de type "série A" se situe "quelque part entre le financement de la phase de démarrage et celui de la phase de croissance". Les entreprises cherchent à lever un tour de table de type série A une fois qu'elles ont acquis une traction initiale et ont atteint certains indicateurs de performance, tels que la constitution d'une base de clients ou la génération de revenus.
<b>Série B+</b>	Après la série A, le financement de la "série B-F +" est associé à la croissance d'une entreprise, comme la croissance de votre gamme de produits ou l'expansion de votre équipe ou de vos bureaux sur de nouveaux marchés.
<b>Acquisition</b>	Une "acquisition" se produit lorsqu'une société acquiert la majorité ou la totalité des actions d'une autre société. Une société acquise peut être fusionnée avec l'acquéreur ou dissoute pour l'éliminer en tant qu'acteur du marché, les actifs, les produits et les clients étant transférés à l'acquéreur.
<b>Fusion</b>	Fait référence au moment où deux ou plusieurs entreprises se réunissent pour n'en former qu'une. En fusionnant, les entreprises peuvent être en mesure d'offrir de meilleurs produits et/ou d'augmenter leur part de marché.
<b>Offre publique initiale (IPO)</b>	Un processus par lequel une société devient cotée en bourse, offrant des actions ou des actions de la société disponibles à l'achat au public.
<b>Non-divulgué</b>	Si vous suivez les startups et les médias technologiques, vous remarquerez peut-être que de nombreux communiqués de presse ne mentionnent pas le stade de financement. C'est ce qu'on appelle un cycle "non divulgué", ce qui signifie que les parties prenantes impliquées (entreprise et investisseur) ne souhaitent pas partager les détails de l'investissement. Il existe de nombreuses raisons possibles à cela, telles que le fait de ne pas vouloir partager des informations financières et des investisseurs existants avec des concurrents.
Des tours de table peuvent avoir lieu entre les différents stades identifiés ci-dessus. Par exemple, vous pouvez avoir une pré-série X, Y ou Z, ou un Bridge Fund. Il s'agit de financements provisoires. Compte tenu de la vaste gamme de tailles de transactions à ces différents stades, ils sont souvent désignés par des termes beaucoup plus larges associés aux différentes phases de croissance de l'entreprise :	
<b>Phase d'idéation</b>	Au stade de l' "idéation", l'entreprise existe principalement en tant qu'idée ou concept, le plan du produit étant toujours en cours d'élaboration. Au stade de l'idéation, le modèle d'entreprise est encore sujet à changement et implique un processus de définition et d'affinement de ce que sera l'entreprise et comment elle fonctionnera.
<b>Phase de démarrage</b>	Une entreprise en phase de démarrage développe encore les différents éléments de l'entreprise, du produit à l'équipe, et les stratégies du modèle économique. La société commence tout juste à gagner du terrain et est en train de constituer une base d'utilisateurs et commence à générer des revenus.
<b>Phase de croissance</b>	La phase de croissance correspond au moment où une entreprise a achevé le développement principal du produit, possède une clientèle établie, a levé au moins un tour de série A et / ou génère des revenus.

<b>Phase de scalabilité ou de mise à l'échelle</b>	L' "étape de mise à l'échelle" est un moment où une entreprise espère développer différents éléments de l'entreprise. Par exemple, chercher à introduire de nouveaux produits, pénétrer de nouveaux marchés et / ou développer davantage l'équipe.
<b>Phase de maturité</b>	Le stade de maturité fait généralement référence au moment où une entreprise a atteint un niveau de croissance et d'échelle et n'est plus considérée comme une startup. C'est peut-être aussi le moment où elle envisage de devenir publique par le biais d'une introduction en bourse.

# Types d'investissement

Les investisseurs offrent plusieurs types de véhicules d'investissement. Le choix du véhicule d'investissement dépendra de votre modèle économique et de vos plans.

<b>Acquisition</b>	L'achat ou la vente de la plupart ou de la totalité des actions et/ou des actifs d'une entreprise par une autre.
<b>Financement mixte</b>	Une approche de structuration des investissements qui permet à plusieurs parties prenantes de co-investir, même si leurs objectifs sous-jacents sont différents.
<b>Auto-amorçage (Bootstrapping)</b>	Il s'agit d'une situation où l'entreprise est financée sans que des sources externes n'injectent du capital. Il existe généralement deux manières d'éviter de recourir à des investissements extérieurs : 1) utiliser des fonds propres pour financer les opérations ; ou 2) générer suffisamment de revenus à partir des ventes pour soutenir le coût de fonctionnement de l'entreprise.
<b>Notes convertibles</b>	Type de dette à court terme qui peut être convertie en capitaux propres à une date ultérieure.
<b>Financement participatif (Crowdfunding)</b>	Une pratique de collecte de fonds, généralement basée sur une plateforme, qui permet aux individus et aux entreprises de se procurer des capitaux auprès de nombreux particuliers qui peuvent participer par des montants de leur choix.
<b>Dette</b>	Capital levé par la vente d'un titre de créance ou d'un élément à revenu fixe, comme une obligation. Une différence essentielle avec le financement par fonds propres réside dans le fait que la dette doit être remboursée et est comptabilisée comme un passif dans le bilan de l'entreprise.
<b>Subvention</b>	Une somme d'argent, souvent accordée dans un but particulier, qui n'est pas remboursée.
<b>Garantie</b>	Une assurance formelle qu'un prêt sera remboursé au prêteur, même en cas de faillite.
<b>Fusion</b>	La fusion de deux ou plusieurs sociétés. Une fusion peut se produire par le biais d'une acquisition et les deux termes sont souvent appelés fusions et acquisitions (M&A).
<b>Financement mezzanine</b>	Un véhicule d'investissement qui se situe entre la dette et les capitaux propres. Les prêteurs de financement mezzanine peuvent convertir la dette en capitaux propres.
<b>Financement sans prise de participations</b>	Fait référence au soutien qui est fourni sans exiger d'actions en retour.
<b>Les notes SAFE</b>	Un accord entre un investisseur et une entreprise qui permet à un investissement d'avoir lieu sans le prix de l'action à l'avance et garantit à l'investisseur le droit à la participation dans l'entreprise lors de tours de table futurs ou en cas de liquidation.

<b>Les sûretés</b>	Actif financier fongible et négociable, comprenant des actions, des dettes ou une combinaison des deux, ainsi que des dérivés, qui peuvent être achetés, vendus et négociés.
<b>Financement du commerce</b>	Toute forme de transaction nationale ou internationale qui fournit un financement pour les flux commerciaux, y compris les importations et les exportations.
<b>Capital-risque</b>	Fait référence aux investissements fournis aux entreprises en phase de démarrage et de croissance en échange d'une participation au capital de l'entreprise.
<b>Rachat par endettement</b>	Ce mécanisme est utilisé lorsqu'une société acquiert une participation majoritaire dans une autre société cotée en bourse. Les rachats par endettement sont généralement financés par des niveaux élevés d'endettement et d'argent emprunté.
<b>Dette de capital-risque</b>	Type de prêt accordé aux entreprises soutenues par du capital-risque connaissant une croissance rapide, généralement levé auprès de banques spécialisées.

# Types d'investisseurs

Le financement peut provenir d'un large éventail de sources. Comprendre le type et le stade de financement que vous recherchez peut vous aider à décider quel type d'investisseur solliciter pour lever des fonds.

<b>Investisseur providentiel (Business Angel)</b>	Une personne qui fournit un financement de démarrage aux startups par le biais de fonds personnels, généralement en échange de capitaux propres ou, dans le cas de tours sans prix, de notes convertibles ou de SAFE. Les Business Angels travaillent parfois au sein de syndicats ou de fonds roulants pour distribuer des fonds, ce qui signifie qu'ils collaborent ou s'associent à un réseau d'investisseurs providentiel pour trouver des opportunités intéressantes.
<b>Banque</b>	Une "banque" est une institution financière qui offre une gamme de services financiers, tels que des prêts, des dépôts, la gestion de patrimoine, des opérations bancaires et des opérations de change. Les banques sont souvent considérées comme une forme traditionnelle de financement des besoins des entreprises, bien qu'elles puissent être difficiles d'accès car elles exigent souvent une sorte de garantie pour recevoir un prêt. Les banques ne sont pas nécessairement structurées pour prêter à des cibles à haut risque, mais plusieurs banques ont mis en place ces dernières années des branches de capital-risque pour soutenir les startups.
<b>Bras de capital-risque</b>	Une succursale d'une société qui fournit du capital-risque aux entreprises en échange de capitaux propres.
<b>Fournisseurs de dettes</b>	Fait référence à toute forme d'institution financière qui s'engage à fournir des capitaux ou à établir des paiements qui sont remboursés selon des conditions et une valeur convenues.
<b>Institution de financement du développement</b>	Un institut généralement détenu par des gouvernements nationaux ou représentants des banques régionales et internationales qui fournissent du capital patient et du capital-risque pour des projets des secteurs public et privé avec des objectifs sociaux, économiques et environnementaux prioritaires sur les rendements financiers.
<b>Bailleurs de fonds</b>	Terme générique utilisé pour identifier une personne, une institution ou une organisation qui fait don de capital à un individu, une entreprise, un projet ou un gouvernement. Le financement des donateurs peut être particulièrement important pour les projets et initiatives axés sur le développement qui ont un grand potentiel d'impact, et où le financement traditionnel ne serait pas accessible en raison de faibles rendements financiers et de la viabilité.
<b>Bureau de famille (Family office)</b>	Entreprise privée qui gère le patrimoine et les actifs d'une personne ou d'une famille fortunée.

<b>Amis et famille</b>	Désigne les dons, le financement par capitaux propres et les prêts accordés par le biais de relations étroites aux tout premiers stades du financement pour démarrer une entreprise.
<b>Fonds</b>	Ensemble de placements collectifs gérés et investis par une entreprise.
<b>Investisseur à impact / Fonds impact</b>	Les entreprises d'investissement et les particuliers qui ciblent des secteurs et des industries à fort impact, avec des objectifs de développement social, économique et environnemental positifs et mesurables, ainsi que des rendements financiers.
<b>Micro-capital-risque</b>	Structure similaire à une société de capital-risque, mais fournit des chèques de plus petite taille.
<b>Fonds de pension</b>	Un fonds qui verse des pensions aux employés lorsqu'ils prennent leur retraite. Les fonds de pension peuvent également investir de l'argent pour augmenter la masse d'argent dans le fonds.
<b>Société de capital-investissement (Private equity)</b>	Une société où des investisseurs et des fonds accrédités et institutionnels s'associent pour investir directement dans des entreprises ou procéder à des acquisitions.
<b>Société de capital-risque (Venture capital firm)</b>	Une entreprise ou un fonds est un type d'investisseur qui fournit un financement à un potentiel élevé et à forte croissance, généralement en échange d'une participation dans l'entreprise.

## Notes de fin

1 <https://innovationsaubenin.org/wp-content/uploads/2021/03/Cartographie-BV.pdf>

2 [www.digiboost.bj/fr/all-ecosystemes/](http://www.digiboost.bj/fr/all-ecosystemes/)

3 Le site de l'ordre des experts comptables du Bénin permet d'avoir accès plus rapidement à leur expertise. <https://www.oeccabenin.bj/>

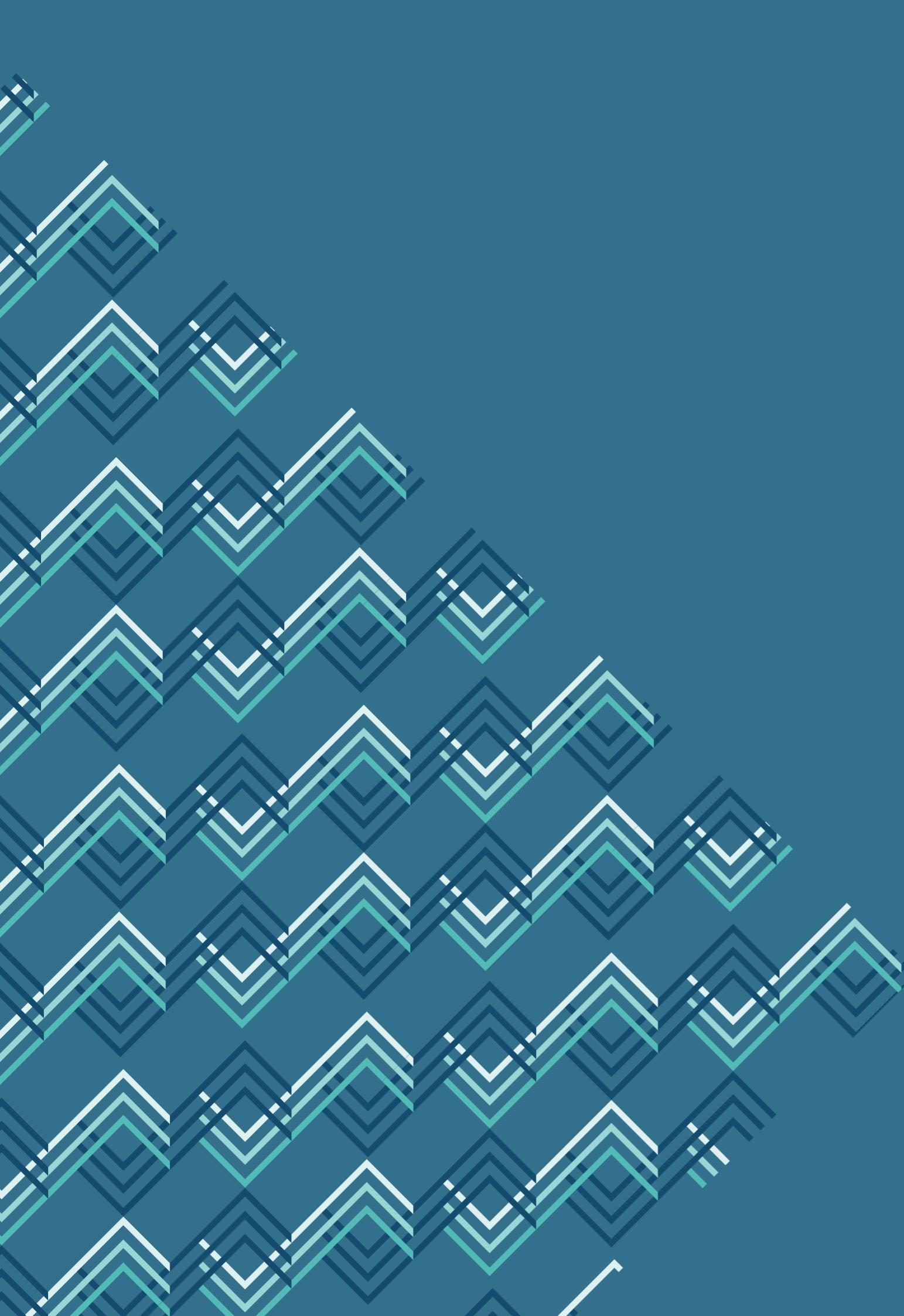
4 Liste des structures d'accompagnement agréées par la BCEAO <https://www.bceao.int/fr/content/dispositif-de-soutien-au-financement-des-pmepmi-liste-des-structures-dappui-et-dencadrement>

5 À ce jour, aucun fonds d'investissement ne possède de locaux, ni ne s'est installé de façon permanente au Bénin, ils ont pour la plupart des représentations et interviennent depuis d'autres pays.

6 L'USSD est une succession de #, de \* et de chiffres à rentrer sur un téléphone pour effectuer une opération via un opérateur de téléphonie mobile.

7 <https://sgg.gouv.bj/doc/loi-2020-03/>

8 [https://api.impots.bj/media/61d2aa30030ff\\_B%C3%A9nin-Code%20G%C3%A9n%C3%A9ral%20des%20Imp%C3%A9ts%202022.pdf](https://api.impots.bj/media/61d2aa30030ff_B%C3%A9nin-Code%20G%C3%A9n%C3%A9ral%20des%20Imp%C3%A9ts%202022.pdf)



**Publié par :**  
Deutsche Gesellschaft für  
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

**Sièges de la société :**  
Bonn et Eschborn, Allemagne

E : [info@giz.de](mailto:info@giz.de)  
I : [www.giz.de/en](http://www.giz.de/en)

**Crédits photos/Sources :**  
© Endeva/Illume Creative Studio  
© GIZ/Serge Marlon Muhizi